FORMACIÓN POR SECTORES

Formación en IA para pymes y emprendedores



Para gerentes, equipos pequeños, autónomos y emprendedores que quieren usar la IA en su correo, sus números, sus ventas y sus redes, con la herramienta que ya tienen, y salir con dos o tres tareas concretas que cambiar el lunes.

Presencial en Barcelona y alrededores u online · En castellano o en catalán · Desde 750 € + IVA por grupo

Pensada para el día a día de una pyme

- tenéis Copilot, Gemini o ChatGPT (de pago o gratis), pero casi nadie le saca partido;
- el correo, los presupuestos y la administración se comen el tiempo que debería ir a vender;
- tenéis datos en Excel que nadie mira hasta final de mes;
- queréis empezar con algo concreto, sin grandes proyectos, sin licencias de más y sin poner en riesgo los datos de vuestros clientes.

Perfiles: gerentes, socios y responsables de área de pequeñas y medianas empresas; autónomos y profesionales que trabajan solos o con un equipo pequeño; emprendedores en fase de creación o consolidación; y personas de administración, comercial, marketing y atención al cliente.

Al terminar, tu equipo sabrá...

- **Elegir la herramienta y el plan adecuados** (gratuito, de pago o de empresa) según lo que ya usáis, sin pagar licencias de más.
- **Escribir buenos prompts con la fórmula de 4 pasos** y guardarlos como plantillas para las tareas que se repiten.
- **Redactar propuestas comerciales, correos y respuestas a clientes** a partir de unas notas o de un hilo de correos.
- **Convertir un Excel en conclusiones, alertas y gráficos**, y comprobar que los números cuadran. La IA no decide por vosotros, pero os ayuda a ver antes lo importante.
- **Preparar contenidos de marketing y redes con la voz de la marca**, y revisar cómo aparece el negocio en Google y en asistentes como ChatGPT.
- **Configurar un asistente que haga una tarea repetida**, como responder las preguntas frecuentes de vuestros clientes.
- **Decidir qué datos pueden entrar en la IA** y salir con un plan de 30 días: 2 o 3 tareas, una persona responsable y cómo veréis si funciona.

El programa

En cada formación elijo los módulos que más os sirven según el formato y vuestras prioridades, y preparo los ejercicios con ejemplos de vuestro día a día.

Módulo 1. **Entender la IA y usarla con seguridad**

- Qué es la IA generativa y qué no es, por qué se equivoca y cómo detectarlo.
- Elegir herramienta: la IA dentro de lo que ya usas (Copilot en Microsoft 365, Gemini en Google Workspace), la IA de uso general (ChatGPT, Claude) y la IA para documentos (NotebookLM).
- Planes gratuitos, de pago y de empresa: qué pasa con tus datos en cada uno.
- La fórmula del prompt en 4 pasos: contexto, tarea, instrucciones y refinamiento.
- Datos de clientes y RGPD: un semáforo de lo que se puede introducir y lo que no, y cómo anonimizar antes de subir un documento.
- El Reglamento europeo de IA en una pyme: formar al equipo, avisar del contenido generado con IA y no dejar que la IA decida sobre personas (por ejemplo, en una selección de personal).

Módulo 2. **El día a día: correo, reuniones y documentos**

- Resumir un hilo largo de correos (qué pide el cliente, qué está pendiente y quién lo hace) y responder con un tono profesional.
- Preparar una reunión en 2 minutos y salir de ella con resumen, decisiones, tareas y correo de seguimiento.
- De un documento denso a un resumen, un checklist o una tabla de responsabilidades.
- De un Word a una presentación: crearla, resumirla, cambiar el estilo y añadir notas para quien presenta.
- Documentos internos: procedimientos, manual de bienvenida y ofertas de empleo, sin inventar datos.
- Pasar los datos de facturas, albaranes o formularios a una tabla, y revisarlos.
- Copilot en Word, Excel, PowerPoint y Outlook, o Gemini en Docs, Sheets, Slides y Gmail: cuándo usar cada uno.

Módulo 3. **Ventas y atención al cliente**

- De las notas de una visita a una propuesta comercial o un presupuesto bien presentado.
- Preparar una reunión comercial: investigar al cliente y su sector con IA, y comprobar lo que encuentra.
- Respuestas a consultas, quejas y reclamaciones: tono, plantillas y preguntas frecuentes.
- Analizar reseñas y comentarios de clientes para detectar las quejas y las peticiones que se repiten.
- Descripciones de productos y servicios para la web, el catálogo o un marketplace.
- Guion de llamada, respuesta a objeciones y seguimiento de oportunidades.
- Qué se puede automatizar en la atención al cliente y qué debe seguir haciendo una persona.

Módulo 4. **Marketing, redes y visibilidad**

- Calendario de contenidos de un mes y publicaciones adaptadas a cada red.
- Textos para la web, la newsletter y los anuncios con la voz de la marca.
- Imágenes y piezas sencillas con Canva y generadores de imagen: derechos de uso y avisos de contenido generado.
- La ficha de Google Business Profile y la respuesta a reseñas con ayuda de la IA.
- Aparecer en las respuestas de ChatGPT y Gemini (lo que se llama GEO): datos coherentes en todas partes, contenido que responde preguntas reales y comprobar cada mes cómo te ven.
- Medir qué funciona y sacar ideas nuevas de los datos de las campañas.

Módulo 5. **Números, datos y plan de negocio**

- De un Excel a conclusiones de negocio, alertas y recomendaciones para dirección.
- Fórmulas, columnas calculadas y limpieza de datos desordenados.
- Gráficos y un cuadro de mando sencillo con los indicadores clave.
- Diagnóstico de los datos del negocio: qué información tienes (CRM, ERP, tienda online) y qué puedes hacer con ella.
- Escenarios de ventas y de tesorería como borrador, comprobando las cifras.
- Para emprendedores: validar una idea, analizar la competencia y preparar el pitch.

Módulo 6. **El asistente del negocio, automatizaciones y plan de uso**

- Crear el asistente del negocio (un GPT, un Gem o un agente de Copilot) con instrucciones, tono, catálogo y preguntas frecuentes.
- Proyectos por cliente o por área, para no repetir el contexto cada vez.
- Automatización sencilla: de un formulario o un correo a una hoja de cálculo y a un borrador de respuesta (con Make, Zapier o Power Automate).
- Agentes de IA: qué son y cómo plantear un primer piloto.
- Comprar licencias no es adoptar IA: qué licencias necesitas de verdad y qué ayudas públicas hay en ese momento.
- Política mínima de uso: herramientas autorizadas, datos que no se introducen, quién revisa y cómo dejar constancia de la formación.
- Plan de 30 días: 2 o 3 procesos, una prueba piloto, una persona responsable, cómo veremos si funciona y fecha de revisión.

Qué entra en cada formato

Formato	Qué incluye
Sesión práctica (4 h) · desde 750 €	Lo esencial del módulo 1 y el módulo 2, con un cierre en el que cada persona se lleva su plan de 30 días.
Programa intensivo (8 h) · desde 1.400 €	Los módulos 1, 2, 3 y 5, con el plan de 30 días al final. En comercio, hostelería y servicios, el módulo 4 (marketing y visibilidad) sustituye al 5.
Programa completo (12 h) · desde 1.950 €	Los 6 módulos, y construimos en clase el asistente del negocio con vuestro catálogo y vuestras preguntas frecuentes.

Precio por sesión, no por asistente. IVA no incluido. Hasta 25 personas por sesión práctica. Con 25 personas, la sesión práctica sale a 30 € por persona.

Lo que harán en la sesión

1. **El cliente enfadado.** Convertir un hilo de correos de un cliente molesto en una respuesta profesional y la lista de lo que queda pendiente.
2. **Del Excel a la decisión.** Sacar del Excel de ventas cinco conclusiones, una alerta y un gráfico para dirección.
3. **De la visita a la propuesta.** Pasar las notas de una visita comercial a una propuesta de una página, lista para enviar.
4. **Un mes de redes.** Preparar el calendario de un mes para dos redes y comprobar cómo aparece vuestro negocio en ChatGPT.
5. **Vuestro asistente.** Crear un asistente que responda las preguntas frecuentes del negocio con vuestro tono.

Formación que ya funciona en pymes y con emprendedores

Cambra de Tarragona. Imparto un ciclo de 6 sesiones para empresas, desde aprender a hacer buenas preguntas a la IA hasta los agentes y los primeros pilotos. En una de ellas, "Trabajar más rápido con IA: Copilot, Gemini y ChatGPT", hacemos cuatro prácticas con archivos de ejemplo (un documento de bienvenida para nuevas incorporaciones, un Excel de empresa, una presentación y el correo y las reuniones) y comparamos las tres herramientas para ver qué funciona, qué falla y qué hay que revisar.

Barcelona Activa. He impartido el curso de GEO "Fes visible el teu negoci a ChatGPT, Claude i els cercadors amb IA" (Haz visible tu negocio en ChatGPT, Claude y los buscadores con IA) y sesiones de marketing y ventas con IA para emprendedores.

Terres de l'Ebre. Dentro del Programa 360 de acompañamiento a empresas del Consell Comarcal del Baix Ebre, hago asesorías individuales a pymes en las que la IA es una parte habitual del trabajo. En junio de 2025 di también una sesión presencial en el vivero de empresas.

Ajuntament del Masnou. En noviembre de 2025 di una sesión dentro de su programa de transformación digital para las empresas del municipio, con asesoramientos individuales.

Lo que más repito en todas: **comprar licencias no es adoptar IA**. El valor aparece cuando cambias pequeñas tareas que haces cada día.

Incluido: Kit de alfabetización en IA

- **Certificado de asistencia** del grupo con el programa, las horas y los asistentes, que sirve como registro de la formación.
- **Diploma individual** para cada participante que lo necesite (siempre, si la formación se bonifica con Fundae).
- **Plantilla de política de uso de la IA** de una página, para adaptar a vuestra organización.
- Las presentaciones y una guía de prompts adaptada a vuestro trabajo.

El Reglamento europeo de IA (art. 4) pide a las organizaciones que usan IA que tomen medidas para que su personal sepa usarla con criterio. Este kit os ayuda a dejar constancia; no sustituye el asesoramiento jurídico.

¿Formamos a tu equipo?

Cuéntame cuántos sois y qué hacéis, y te envío una propuesta con el programa adaptado en 3 días laborables.

Jordi Cañas · Growkia · info@growkia.com · 636 14 26 86 (teléfono y WhatsApp) · growkia.com

---

Precios sin IVA, por sesión y no por asistente. Programa vigente en noviembre de 2026; puede adaptarse a cada organización. La formación se puede bonificar con Fundae si la empresa lo gestiona antes de empezar.