

DIPLOMADO

COPYWRITING & IA ESCRITURA PERSUASIVA

Palabras potenciadas
por algoritmos

RESOLUCIÓN 663/25

Certificación UTN-FRD



¿Cómo vas a cursar el diplomado?

Podés cursarlo desde cualquier lugar del mundo en un formato **100% virtual**, con clases en vivo y acceso a las grabaciones para verlas cuando quieras.

No es necesario asistir de manera presencial y la plataforma está **disponible 24/7** para acceder a materiales, ejercicios y consultas.

El diplomado tiene una **duración total de 66 horas**, distribuidas en:

- ▶ **24 clases en vivo** de 2 horas cada una.
- ▶ **20 horas de lecturas** y visionados fuera del aula.
- ▶ **22 horas destinadas al Trabajo Práctico Final.**

¿De qué se trata esta formación y qué vas a aprender?

Este diplomado te enseña a crear textos que convencen y generan respuesta, incluso si no te dedicás profesionalmente a escribir.

Aprenderás cómo funcionan los textos que venden, cómo estructurar mensajes claros y persuasivos y cómo apoyarte en la IA (como ChatGPT) para idear, redactar y revisar, sin que el resultado suene genérico o forzado.

Al finalizar, **vas a poder comunicarte con más intención, estrategia y claridad.**

¿Qué competencias vas a desarrollar?

Al completar el diplomado vas a:

- ▶ **Incorporar principios de persuasión** aplicados a textos comerciales.
- ▶ **Diferenciar características de beneficios y organizar ideas** para captar y mantener la atención.
- ▶ **Desarrollar criterio editorial** para revisar y mejorar textos propios y generados con IA.
- ▶ **Adaptar tono y estilo** a distintas plataformas.
- ▶ **Identificar errores comunes y construir mensajes coherentes** que inviten a la acción.
- ▶ **Integrar IA como apoyo creativo** sin perder tu voz, tu estilo ni tus decisiones estratégicas.

¿Cómo se organiza el trabajo en cada módulo?

El diplomado está dividido en **5 módulos** y **24 clases** de 2 horas cada una.

Cada módulo combina teoría, ejemplos, dinámicas prácticas y devoluciones individualizadas.

Entre clases habrá actividades y ejercicios aplicados a tu propio caso, con una progresión que culmina en un **Proyecto Final Integrador.**

Requisitos previos

No se requieren conocimientos previos en redacción, marketing o herramientas de IA. El diplomado está diseñado para cualquier persona interesada en mejorar su comunicación escrita, independientemente de su nivel de experiencia. Solo se necesita manejo básico de computadora, conexión a internet y disposición para practicar, crear y experimentar con ejemplos reales.

Destinatarios

Este diplomado está dirigido a:

- ▶ Profesionales que necesitan escribir textos más claros y persuasivos en su trabajo (educación, ventas, marketing, atención al cliente, diseño, comunicación, emprendedores, etc.).
- ▶ Personas que crean contenido para redes, newsletters, blogs, campañas o presentaciones.
- ▶ Emprendedores y freelancers que quieren comunicar su propuesta con mayor impacto.
- ▶ Equipos de marketing, ventas o comunicación que buscan integrar la IA de manera efectiva y ética en sus procesos.
- ▶ Cualquier persona que quiera aprender a escribir mejor, vender con palabras o aprovechar la IA sin perder autenticidad.

¿Qué vas a poder hacer al finalizar el diplomado?

Vas a poder **escribir textos comerciales claros, persuasivos y estratégicos**, ajustados a distintas plataformas, públicos y niveles de consciencia. Sabrás estructurar mensajes que venden sin sonar forzados, utilizar la IA para mejorar y probar variantes, y evaluar tus textos para optimizarlos. Podrás aplicar todo lo aprendido a situaciones reales: mails, redes, propuestas, páginas de venta y más.

Objetivos del curso

- ▶ Comprender los fundamentos del copywriting y las técnicas que hacen que un texto persuada y genere acción.
- ▶ Aprender a usar motivadores, sesgos cognitivos, estructuras narrativas y fórmulas de venta para crear mensajes efectivos.
- ▶ Desarrollar la capacidad de adaptar el texto al cliente ideal, al nivel de consciencia, a la plataforma y al objetivo de comunicación.
- ▶ Incorporar IA (como ChatGPT) para idear, escribir, corregir y optimizar textos, manteniendo un estilo auténtico y profesional.
- ▶ Diseñar y redactar piezas comerciales completas: titulares, páginas de venta, propuestas, emails, secuencias, contenido para redes, anuncios y más.
- ▶ Desarrollar criterio editorial para revisar, editar y mejorar textos propios y generados con IA.
- ▶ Preparar un proyecto final integrador que ponga en práctica todo lo aprendido en una situación real.

Resumen del curso

El Diplomado **Copywriting & IA — Escritura persuasiva** es una formación de 90 horas que combina teoría, práctica intensiva y el uso estratégico de la inteligencia artificial para convertir palabras en herramientas de impacto. A lo largo de 24 clases en vivo y actividades complementarias, aprenderás cómo funcionan los textos que venden, cómo se estructura un mensaje persuasivo y cómo potenciar tu escritura con IA manteniendo autenticidad y criterio profesional.

El programa abarca desde los fundamentos del copywriting —motivadores, sesgos, personalidad de marca y técnicas de persuasión— hasta la redacción de piezas específicas como titulares, propuestas comerciales, páginas de ventas, funnels, emails, VSL, blogs, redes sociales y anuncios. Cada módulo incluye ejercicios prácticos, ejemplos reales, devoluciones, trabajo progresivo y un proyecto final integrador.

Al finalizar, podrás escribir textos más claros, estratégicos y orientados a resultados, usar IA para generar y mejorar contenido, y comunicar de manera persuasiva en cualquier plataforma o formato. Todo orientado a ayudarte a captar la atención, transmitir valor y generar acción con tus palabras.

Módulo 1: FUNDAMENTOS DEL COPYWRITING

Clase 1: La palabra clave: vender

- ▶ Qué es el copywriting
- ▶ Diferencias con la redacción de contenidos
- ▶ Historia y evolución
- ▶ Los 5 tipos de copy
- ▶ Principios clave

Clase 2: Cómo tomamos decisiones

- ▶ El rol del inconsciente (95% de las decisiones son no racionales)
- ▶ Sesgos cognitivos
- ▶ Los 6 principios de persuasión de Cialdini
- ▶ Aplicación de sesgos en copywriting

Clase 3: Motivadores y emociones

- ▶ Motivación: Maslow, Whitman y “botones de compra”
- ▶ 8 motivadores universales
- ▶ Clasificación práctica de 5 motivadores
- ▶ Análisis de ejemplos
- ▶ Primeros pasos con IA

Clase 4: El Cliente Ideal

- ▶ Definición del Cliente Ideal
- ▶ “Sumarse a la conversación en su cabeza”
- ▶ Niveles de consciencia del cliente
- ▶ Adaptación del mensaje según temperatura
- ▶ Searchlistening
- ▶ IA para mapas de empatía y análisis de consciencia

Clase 5: Personalidad de marca

- ▶ Qué es y por qué importa
- ▶ Conexión, diferenciación y coherencia
- ▶ Ejercicios para definir personalidad
- ▶ Identidad visual y verbal
- ▶ Diferencia entre Voz y Tono

Clase 6: Valor percibido y Big Idea

- ▶ Percepción de valor
- ▶ Características vs. valor
- ▶ Objetivo de un texto comercial
- ▶ La Big Idea
- ▶ Análisis de ejemplos

Clase 7: Técnicas de persuasión

- ▶ Diferencias: sesgos, principios, técnicas de persuasión y de escritura
- ▶ 7 técnicas básicas
- ▶ IA para ingeniería inversa de páginas de venta

Clase 8: Técnicas de escritura

- ▶ 9 técnicas de escritura
- ▶ Ejemplos prácticos

Módulo 2: PUESTA EN PRÁCTICA DE LA CAJA DE HERRAMIENTAS

Clase 9: Storytelling

- ▶ Qué es
- ▶ Pirámide de narrativa de marca
- ▶ 5 estructuras narrativas

Clase 10: Titulares

- ▶ El titular como promesa
- ▶ Tipos de titulares
- ▶ 6 fórmulas
- ▶ Checklist de las 4U
- ▶ Rol del subtítulo
- ▶ Uso de IA

Clase 11: Propuesta de valor y CTA

- ▶ PUV: qué es y cómo construirla
- ▶ Checklist de validación
- ▶ Qué es un CTA
- ▶ Buenas prácticas

Clase 12: Escribir y editar con criterio customer-centric

- ▶ Fórmula AIDA
- ▶ Fórmula PAS
- ▶ Proceso de edición
- ▶ 3 fases de edición
- ▶ IA para detectar mejoras

Módulo 3: COPYWRITING PARA PIEZAS DE VENTA

Clase 13: La oferta

- ▶ Valor vs. costo
- ▶ Cómo se construye una oferta
- ▶ 7 ingredientes
- ▶ Objeciones
- ▶ 4 preguntas clave
- ▶ Uso de IA

Clase 14: Propuesta comercial

- ▶ La propuesta como conversación
- ▶ Reunión de descubrimiento
- ▶ Estructura
- ▶ Seguimiento
- ▶ Fórmulas Puente y FAB
- ▶ Uso de IA

Clase 15: Oferta en formato página de ventas

- ▶ Landing vs. Página de ventas
- ▶ Principios
- ▶ 6 elementos estructurales
- ▶ Captador de atención
- ▶ Objeciones, autoridad, bonus, garantía, FAQ, anclaje

Clase 16: Páginas de venta y VSL

- ▶ ¿Página larga o corta?
- ▶ Factores para decidir
- ▶ 4 pasos para crearla
- ▶ Qué es una VSL
- ▶ Formatos y estructura de guion

Módulo 4: OPTIMIZACIÓN Y PRÁCTICA

Clase 17: Fórmulas avanzadas

- ▶ Valor vs. costo
- ▶ PASTOR, 4P, SLAP
- ▶ IA para auditar páginas y redactar garantías

Clase 18: Email Marketing

- ▶ Rol del email
- ▶ Embudo del Lead Magnet
- ▶ Qué NO es email marketing
- ▶ Tipos de correos
- ▶ Estructura
- ▶ Fórmulas para asuntos
- ▶ IA para asuntos y variantes

Clase 19: Secuencias de correo

- ▶ Fórmulas de contenido (El Bucle)
- ▶ Fórmulas de venta (Bob Stone, Sugarman)
- ▶ Correos a puerta fría
- ▶ Estructura AIDA
- ▶ Tipos de secuencias
- ▶ IA para correos a puerta fría

Clase 20: Funnels y Página Web

- ▶ Qué es un funnel
- ▶ Anatomía
- ▶ Objetivos de una web
- ▶ Arquitectura
- ▶ Homepage y zona caliente
- ▶ Estructura y fórmulas

Módulo 5: PRÁCTICA Y OTRAS PIEZAS DE COPYWRITING

Clase 21: Práctica intensiva

- ▶ Montaña Rusa emocional
- ▶ Casa del terror
- ▶ Triángulo del drama / sin drama
- ▶ Tiro al blanco
- ▶ Tren de los sinónimos

Clase 22: Página “Acerca de” y fichas de producto

- ▶ El cliente al centro
- ▶ Círculo Dorado
- ▶ Estructura de la página
- ▶ 9 claves de una ficha de producto
- ▶ Anatomía
- ▶ Copy para FAQ, Contacto, 404

Clase 23: Copy de contenido: blog y redes

- ▶ Objetivo del contenido
- ▶ Diferencias entre plataformas
- ▶ Estructura de un post de blog
- ▶ Estructura de un post para redes
- ▶ Dónde encontrar ideas
- ▶ IA para contenido y enfoques

Clase 24: Copy para anuncios en redes

- ▶ Objetivo de un anuncio
- ▶ 5 claves
- ▶ Copywriting por temperatura y nivel de consciencia
- ▶ Ejemplos según casos y funnels