



FORMACIÓN ONLINE

Inteligencia Artificial para Negocios Digitales

Impulsa tu carrera y aprende con los mejores profesionales del sector eCommerce.



Guía Didáctica

Guía Didáctica de Elev8 Your Digital Skills

Descripción de la acción formativa.....	3
Objetivos.....	3
Resumen de Contenidos.....	4
Sesión 1 Introducción a la Inteligencia Artificial para Innovación en Negocios Digitales.....	4
Sesión 2 Dominando la creación de imágenes con IA.....	4
Sesión 3 Innovando con vídeos generados a través de la IA.....	4
Sesión 4 Creación de Asistentes Virtuales Basados en ChatGPT y Otros Modelos.....	4
Sesión 5 Optimización de SEO y Contenidos para eCommerce con IA.....	5
Sesión 6 Optimización de las Fichas de Producto con IA.....	5
Sesión 7 Automatización de Procesos con IA y Make/N8N.....	5
Sesión 8 Futuro de los Negocios Digitales: Innovación y Tendencias con IA.....	5
Sesión 9 Sesión 9 Taller Práctico HACKATON.....	5
Funcionamiento del curso.....	6
Contenidos de formación online.....	6
Contenidos de teleformación.....	6
Cuestionarios de autoevaluación.....	7
Evaluación final.....	7
Herramientas del curso.....	8
Campus Virtual - Teachable.....	8
Sesiones en directo - Zoom.....	9
Canal de Atención al Alumno - Zendesk.....	10
Metodología de Aprendizaje.....	11
Orientaciones para el estudio y el aprendizaje.....	11
Características de las Tutorías.....	11
Tutores del Curso.....	11
Dinamizadores del curso.....	12
Canales de atención.....	12
Horarios de las tutorías.....	13
Calendario del curso.....	13
Seguimiento del curso.....	14
Seguimiento por parte del equipo docente.....	14
Ficha de asistencia a las sesiones presenciales.....	14
Reporte de progreso.....	14
Test de autoevaluación.....	14
Evaluación final.....	15
Seguimiento del curso por parte del alumno.....	15
Obtención del certificado del curso.....	17

Descripción de la acción formativa

Nombre del curso: Inteligencia Artificial Generativa para Equipos de Marketing Digital & Ecommerce

Modalidad: Aula Virtual.

Número de horas: 22 horas

Este curso está diseñado para equipar a los profesionales con un conocimiento profundo y habilidades prácticas en la aplicación de la Inteligencia Artificial (IA) en el ámbito de los negocios digitales.

A través de un enfoque intensivo y aplicado, este programa busca transformar la manera en que los participantes entienden y utilizan la IA, permitiéndoles no solo adaptarse a las tendencias actuales del mercado, sino también liderar la innovación dentro de sus organizaciones.

Al finalizar el curso, los alumnos estarán preparados para implementar soluciones de IA que mejoren la eficiencia operativa, la experiencia del cliente, y la competitividad de sus negocios en el entorno digital.

Objetivos

Te ayudaremos a identificar las áreas clave dónde se puede incorporar el uso de herramientas de Inteligencia Artificial para mejorar tu productividad.

Al finalizar esta formación se habrán alcanzado los siguientes objetivos:

1. Entender cómo la IA puede transformar los negocios digitales.
2. Aprender a generar imágenes de marca atractivas usando IA.
3. Desarrollar habilidades para producir contenido en vídeo eficaz mediante IA.
4. Implementar asistentes virtuales para mejorar la experiencia del cliente.
5. Mejorar el posicionamiento en buscadores utilizando herramientas de IA.
6. Crear descripciones de producto optimizadas para impulsar las ventas online.
7. Identificar y automatizar tareas repetitivas para mejorar la eficiencia de procesos.
8. Utilizar IA para automatizar y personalizar la gestión comercial.
9. Identificar las tendencias futuras de IA aplicables a negocios digitales.

Resumen de Contenidos

Los contenidos de esta formación se han dividido en **09 sesiones** en total.

Sesión 1 | Introducción a la Inteligencia Artificial para Innovación en Negocios Digitales

Descubrirás los principios básicos de la Inteligencia Artificial y cómo se integra en el mundo de los negocios digitales, comprendiendo su capacidad para transformar industrias y crear nuevas oportunidades.

- Comprender los conceptos fundamentales de la IA.
- Identificar oportunidades de aplicación de IA en negocios digitales.
- Reconocer el impacto de la IA en la innovación y competitividad empresarial.

Sesión 2 | Dominando la creación de imágenes con IA

Aprenderás a utilizar herramientas de IA para crear imágenes impactantes que mejoren la presencia de tu marca en el entorno digital, desde redes sociales hasta tu sitio web.

- Generar imágenes atractivas utilizando IA.
- Mejorar la identidad visual de la marca en plataformas digitales.
- Aplicar técnicas de IA para el engagement de audiencia.

Sesión 3 | Innovando con vídeos generados a través de la IA

Explorarás cómo la IA puede facilitar la producción de vídeos que capturen la atención de tu audiencia, mejorando la narrativa de tu marca y aumentando el engagement.

- Producir contenido en vídeo de alta calidad con IA.
- Utilizar vídeos para contar la historia de tu marca.
- Incrementar la interacción y conversión a través de vídeos.

Sesión 4 | Creación de Asistentes Virtuales Basados en ChatGPT y Otros Modelos

Aprende a crear asistentes virtuales con ChatGPT y otros modelos de IA. Descubre cómo personalizarlos, entrenarlos e integrarlos en diferentes plataformas. Optimiza su rendimiento para mejorar la experiencia del usuario.

- Entender cómo funcionan los modelos de lenguaje en asistentes virtuales.
- Personalizar y entrenar asistentes según necesidades específicas.
- Implementar y optimizar asistentes en diferentes plataformas.

Sesión 5 | Optimización de SEO y Contenidos para eCommerce con IA

Te enseñaremos a aplicar herramientas de IA para analizar y optimizar el SEO de tu web y blog, atrayendo tráfico de calidad y mejorando tu posicionamiento en buscadores.

- Optimizar el SEO de contenidos web y blogs con IA.
- Aumentar la visibilidad online y el ranking en buscadores.
- Atraer tráfico cualificado hacia tu sitio web.

Sesión 6 | Optimización de las Fichas de Producto con IA

Aprenderás a utilizar IA para crear descripciones de productos que no solo sean atractivas, sino que también estén optimizadas para convertir visitantes en compradores.

- Crear descripciones de producto que conviertan.
- Mejorar la visibilidad de productos en e-commerce.
- Utilizar IA para análisis y mejora continua de fichas de producto.

Sesión 7 | Automatización de Procesos con IA y Make/N8N

Descubriremos cómo integrar herramientas de automatización como Make y n8n con modelos de inteligencia artificial para optimizar procesos comerciales, reducir tareas manuales y mejorar la eficiencia operativa de tu negocio digital.

- Diseñar flujos de trabajo automatizados con IA utilizando Make y n8n.
- Optimizar procesos y tareas repetitivas para mejorar la eficiencia.
- Conectar sistemas y plataformas para agilizar procesos repetitivos.

Sesión 8 | Futuro de los Negocios Digitales: Innovación y Tendencias con IA

Te actualizaremos sobre las últimas tendencias en IA y cómo estas influirán en el futuro de los negocios digitales, preparándote para adaptarte y liderar en un entorno tecnológicamente avanzado.

- Identificar tendencias actuales en IA.
- Prever el impacto de la IA en el futuro de los negocios.
- Desarrollar estrategias para incorporar innovaciones de IA en tu negocio.

Sesión 9 | Sesión 9 | Taller Práctico | HACKATON

Pondrás en práctica lo aprendido en las sesiones para resolver un reto real de negocio.

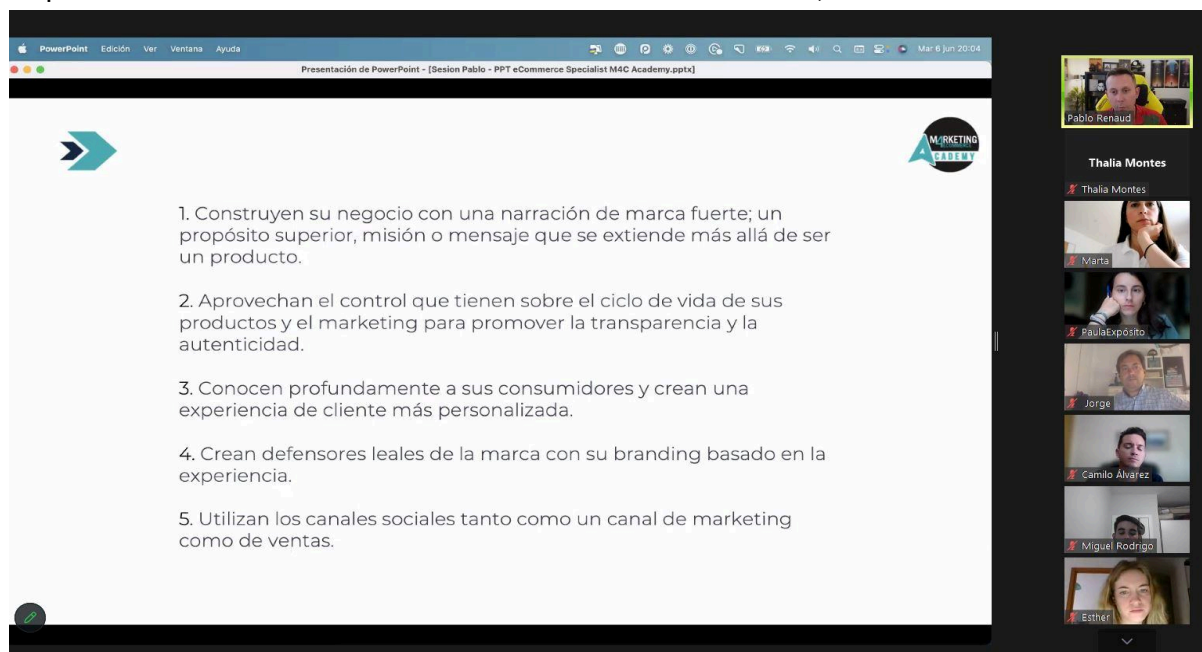
- Estrategia de IA en negocio.
- Contenido con IA para marca.
- Asistentes virtuales aplicados.

Funcionamiento del curso

Esta formación consiste principalmente en **22 horas de formación online en directo, con la opción de acceder a un catálogo con más de 70 cursos de teleformación** en caso de que los alumnos o profesores necesiten complementar la información de las sesiones hechas en directo vía streaming.

Contenidos de formación online

La parte de **formación online** tiene una duración de **22 horas, distribuidas en 9 sesiones.**



The screenshot shows a Zoom meeting interface. On the left, a PowerPoint presentation is displayed with the title 'Presentación de PowerPoint - [Sesión Pablo - PPT eCommerce Specialist M4C Academy.pptx]'. The slide content includes a list of five points:

1. Construyen su negocio con una narración de marca fuerte; un propósito superior, misión o mensaje que se extiende más allá de ser un producto.
2. Aprovechan el control que tienen sobre el ciclo de vida de sus productos y el marketing para promover la transparencia y la autenticidad.
3. Conocen profundamente a sus consumidores y crean una experiencia de cliente más personalizada.
4. Crean defensores leales de la marca con su branding basado en la experiencia.
5. Utilizan los canales sociales tanto como un canal de marketing como de ventas.

On the right side of the screen, a vertical list of participants is visible, including Pablo Renaud, Thalia Montes, Maira, Paula Exposito, Jorge, Camilo Álvarez, Miguel Rodrigo, and Esther.

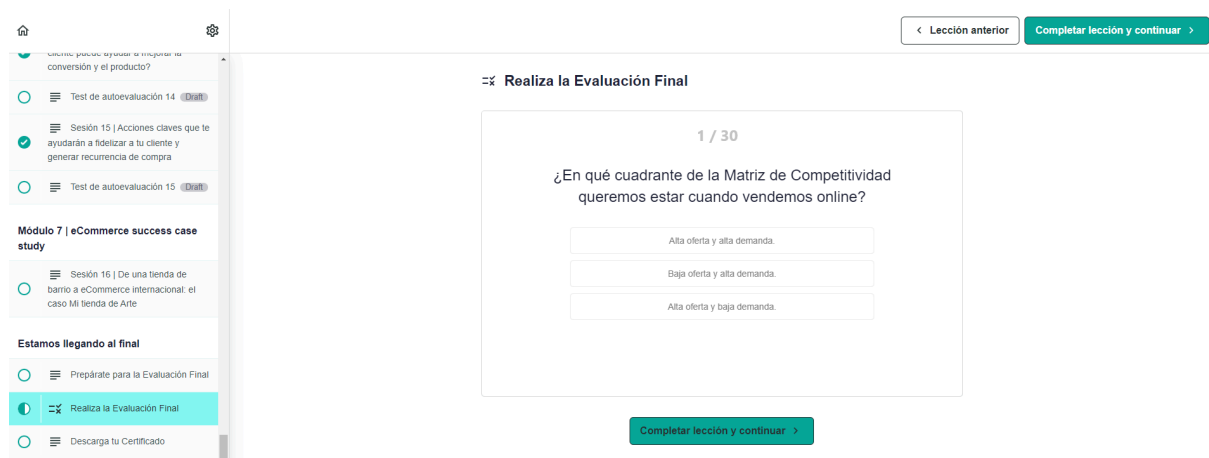
Las sesiones se realizan en directo **vía streaming**. El profesor desarrolla durante los primeros **90 minutos la parte teórica** del tema, mostrando buenas prácticas. Luego, los últimos **30 minutos** son dedicados a una **parte más práctica** y de casos de uso.

Contenidos de teleformación

El catálogo de teleformación está disponible como opción alternativa para que los profesores de la formación puedan dar **contenidos grabados** que complementan lo visto en la sesión presencial.

De esta manera, **dentro del Campus Virtual** se puede encontrar al final de cada sesión un listado de cursos complementarios de la temática respectiva para que los alumnos los puedan ver de forma optativa.

El cuestionario de evaluación consiste en un **listado de 10 preguntas**. Para aprobar es necesario **responder correctamente el 75%** del cuestionario, que equivale a 8 preguntas. Cabe resaltar que las respuestas incorrectas no restan puntos.



Herramientas del curso

Elev8 cuenta con una avanzada plataforma dotada de los elementos de interacción entre alumnos y tutores.

A continuación describimos las herramientas y plataformas que utilizamos:

Campus Virtual - Teachable

Teachable es una plataforma de creación de cursos basada en la nube que permite alojar en nuestro **campus virtual** todos los cursos grabados para que estén disponibles desde cualquier dispositivo para los alumnos.

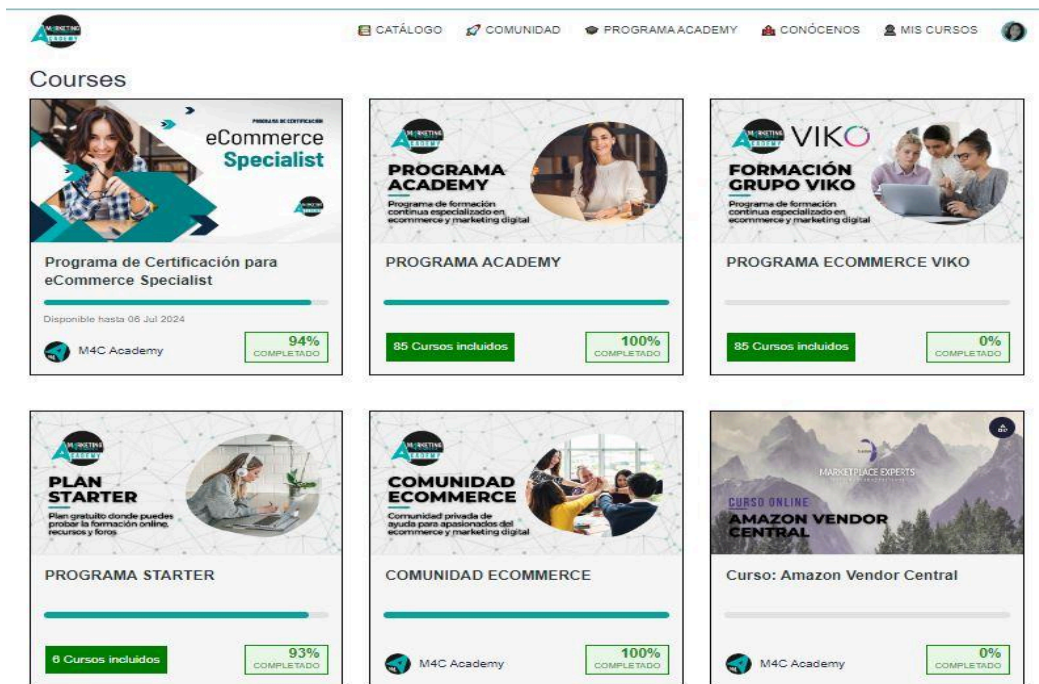
La formación presencial tiene un bundle del curso que contiene las grabación de las sesiones presenciales para que los alumnos puedan ver la repetición y consultar el material en cualquier momento.

A su vez, permite subir **material adicional de consulta** como los archivos en PDF de las presentaciones de los profesores o estudios realizados sobre las temáticas de las clases.

Además, permite crear **test de autoevaluación** para poder poner a prueba los conocimientos adquiridos en cada curso realizado por el alumno.

Por último, permite visualizar el comportamiento de los alumnos en cuanto a visualización de vídeos y finalización de lecciones de cada curso.

Dentro de nuestro campus virtual de Teachable también se encuentra nuestro catálogo completo de cursos de teleformación.



Sesiones en directo - Zoom

Zoom es una la plataforma que utilizamos para **realizar las sesiones de presenciales/aula virtual** de la formación. Además, permite **grabar la sesión** para posteriormente subir el vídeo al campus virtual para poder revisar la sesión en cualquier momento.

Esta herramienta nos permite realizar sesiones online con buena calidad de video y audio, lo que permite una comunicación clara y fluida durante las clases en directo. Además, es una plataforma muy intuitiva y fácil de usar, tanto para los profesores como para los participantes.

A su vez, Zoom ofrece una variedad de **herramientas interactivas** que fomentan la participación de los estudiantes. Estas incluyen la posibilidad de compartir la pantalla para presentaciones, usar pizarras virtuales, realizar encuestas y utilizar el chat para realizar preguntas o comentarios en tiempo real.

Por último, cuenta con funcionalidades adicionales que son beneficiosas para las sesiones de formación, como la opción de dividir a los estudiantes en grupos de trabajo en salas virtuales y la integración con otras herramientas y plataformas.



TIKTOK ADS

- TikTok Ads es una plataforma publicitaria que te da la opción de realizar campañas de diferentes tipos de anuncios, dentro de los que encontramos **formatos interactivos** que solo existen en esta red social.
- Es una de las redes sociales estrella.** Cuenta con más de 1051 millones de usuarios activos al mes en el mundo. Los ads de TikTok llegan al 13.1% de la población mundial.
- Facilita el **influencer marketing**. Creadores/as de contenido, macro-micro influencers, etc.
- Plataforma ideal para **crear necesidades** *"Tiktok me ha hecho comprar..."*
- Reina el contenido orgánico. **"No hagas anuncios, haz TikToks"**.
- Nuevo motor de búsqueda > TikTok Search Ads.**





Canal de Atención al Alumno - Zendesk

Zendesk es la plataforma que nos permite tener un **canal de atención al alumno** disponible las 24 horas del día, los 365 días del año.

Durante el horario de lunes a viernes de 10 de la mañana a las 5 de la tarde, se tiene habilitado un **chat online** para resolver consultas frecuentes. Además, nos permite tener una línea telefónica virtual para poder **atender llamadas** de los alumnos.

Conversación con Gohar

A través de mensajería



Thalia Montes a través de mensajería

En qué te puedo ayudar?



Gohar a través de mensajería

de momento trabajo en la área financiera, pero me llama mucho la atención todo lo relacionado con E-commerce y marketing digital



Gohar a través de mensajería

mi idea es formarme para poder cambiar de trabajo y prestar servicios de e-commerce y marketing digital a diferentes empresas.



Gohar a través de mensajería

no soy emprendedor, no es para vender yo online, si no que, en base a la formación que reciba poder trabajar con otras empresas



Gohar a través de mensajería

que quieran vender online



Gohar a través de mensajería

entonces no sé si estos cursos de vuestra academia me serán de utilidad?



Gohar a través de mensajería

teniendo en cuenta que soy principiante.



Thalia Montes a través de mensajería

Entiendo. En tu caso al ser principiante, lo mejor sería que hagas un máster en MKT Digital para poder tener las bases.



Thalia Montes a través de mensajería

Nosotros en M4C Academy tenemos un curso de certificación en eCommerce pero es para personas que tiene alguna base mínima.



Thalia Montes a través de mensajería

Luego tenemos los cursos grabados que son más básicos que hablan de fundamentos de M [Ir al mensaje más reciente](#) para que tú los hagas por tu cuenta.

Metodología de Aprendizaje

Al ser un curso en modalidad mixta, desarrollarás tu aprendizaje tanto a través de herramientas y materiales online como en clases en directo con el profesor.

Cada uno de los módulos incluirán 4 fases de aprendizaje:

1. **Sesión en directo:** utilizaremos la herramienta de videoconferencias Zoom . En las sesiones en directo aprenderás tanto del trabajo de otros compañeros como del feedback del profesor, que revisará los proyectos, responderá dudas e introducirá el trabajo de la siguiente semana.
2. **Cursos recomendados:** buscamos fomentar el aprendizaje autónomo, así que a los alumnos se les recomienda cursos grabados que puedan complementar lo visto en la clase en directo con el profesor.
3. **Autoevaluaciones:** luego de la sesión en directo, el alumnos puede poner a prueba los conocimientos adquiridos a través de una prueba tipo test.
4. **Aprendizaje colaborativo continuo:** Entre sesiones y durante el trabajo autónomo siempre estarás apoyado tanto por el tutor como por el resto de tus compañeros, a través de las herramientas de foros, chat y mensajería que encontrarás en la plataforma.

Orientaciones para el estudio y el aprendizaje

A través de la interacción a través de los foros y las tutorías se le recomienda a los alumnos que revisen el extenso repositorio de cursos grabados para que puedan interactuar haciendo preguntas dentro del foro y durante las sesiones de tutorías.

Además, se sugiere un tiempo de **dedicación estimada de 5 horas a la semana**, entre las sesiones en vivo, las tutorías, la visualización de los cursos grabados, la resolución de los tests y las participaciones dentro del foro.

Características de las Tutorías

Este curso está impartido por los profesores y tutores del equipo docente permanente de **Elev8 Your Digital Skills**. Tendrán los siguientes roles:

Tutores del Curso

El perfil del tutor es de formador y es la persona capacitada para impartir los conocimientos de la acción formativa, cuyas funciones fundamentales serán:

1. Realizar el seguimiento de la evolución del aprendizaje del alumno con el fin de comprobar si adquiere los conocimientos previstos.
2. Resolver dudas relacionadas con el contenido del curso.
3. Prestar el apoyo necesario mediante una labor de refuerzo del dinamizador.
4. Participar en el seguimiento de las lecciones realizadas por los alumnos, controles de aprendizaje y evaluación.

Nuestros tutores asignados son:

1. Adrián Aira

adrian.aira@elev8.school

Cargo: CEO en Elev8 Your Digital Skills

[Perfil en LinkedIn](#)

Dinamizadores del curso

El perfil de dinamizador desempeñará un papel proactivo en todo el proceso formativo, realizando las siguientes funciones:

1. Presentar el curso, la metodología y los tutores-formadores a través del foro o mensajería integrados en la plataforma.
2. Orientar y guiar en la realización de lecciones, el uso de los materiales y la utilización de las herramientas de la plataforma.
3. Fomentar la participación.
4. Solucionar problemas relacionados con el desarrollo del curso.
5. Realizar el seguimiento de la participación de los alumnos.

Nuestra dinamizadora asignados es:

Thalia Montes

thalia.montes@elev8.school

Cargo: Learning and Development Manager en Elev8 Your Digital Skills

[Perfil en LinkedIn](#)

Canales de atención

Las dudas y cuestiones relacionadas con el curso serán atendidas a través de eMail: hola@elev8.school y del teléfono: 910 783 037.

Horarios de las tutorías

La comunicación con el tutor está disponible de lunes a jueves de 10 a 17 horas y los viernes de 10 a 14 horas, a través del correo electrónico. Además, en caso que el alumno lo solicite, puede tener una sesión en directo con el tutor, vía Zoom.

Calendario del curso

Sesión 1 | Introducción a la Inteligencia Artificial para la Innovación en Negocios Digitales

Lunes 06/10/2025 de 14:30 a 17:00

Profesor: [José Luis Calvo, AI Director & Co-Founder en Diverger](#)

Duración: 2h30m

Sesión 2 | Dominando la creación de imágenes con IA

Jueves 09/10/2025 de 14:30 a 17:00

Profesor: [Javier García Ramos, Consultor en Inteligencia Artificial y Marketing Digital](#)

Duración: 2h30m

Sesión 3 | Innovando con audio y vídeo generados a través de la IA

Martes 14/10/2025 de 14:30 a 17:00

Profesor: [Diego Flores, Director creativo audiovisual especializado en IA en Snippet](#)

Duración: 2h30m

Sesión 4 | Creación de Asistentes Virtuales Basados en Chat GPT y otros modelos

Miércoles 15/10/2025 de 14:30 a 17:00

Profesor: [Valentín Ayesa, CTO en Genai Sapiens Consulting](#)

Duración: 2h30m

Sesión 5 | Optimización de SEO y Contenidos para eCommerce con IA

Martes 21/10/2025 de 14:30 a 17:00

Profesor: [Josep Deulofeu Mayoral - Consultor SEO para eCommerce](#)

Duración: 2h30m

Sesión 6 | Optimización de las Fichas de Producto con IA

Miércoles 22/10/2025 de 14:30 a 17:00

Profesor: [Patricio Fernández, Consultor de B2B copywriting para SaaS e industria](#)

Duración: 2h30m

Sesión 7 | Automatización de Procesos con IA y Make/N8N

Lunes 27/10/2025 de 14:30 a 17:00

Profesor: [Valentín Ayesa, CTO en Genai Sapiens Consulting](#)

Duración: 2h30m

Sesión 8 | Futuro de los Negocios Digitales: Innovación y Tendencias con IA

Miércoles 05/11/2025 de 14:30 a 17:00

Profesor: [José Luis Calvo, AI Director & Co-Founder en Diverger](#)

Duración: 2h00m

Sesión 9 |Taller Práctico | HACKATON

Viernes 14/11/2025 de 14:30 a 17:00 | Presencial

Profesor: [Adrián Aira, Experto en Paid Media y Marketing Digital en Grupo VIKO](#)

Duración: 2h30m

Seguimiento del curso

Elev8 Your Digital Skills ofrece un sistema que cuenta con mecanismos de seguimiento, detallados en el apartado de herramientas del curso, que permiten ver el progreso y avance de los alumnos a lo largo de la formación.

Seguimiento por parte del equipo docente

El equipo de profesores tiene tres maneras de hacer seguimiento al proceso de aprendizaje del alumno. A continuación detallamos los mecanismos de seguimiento:

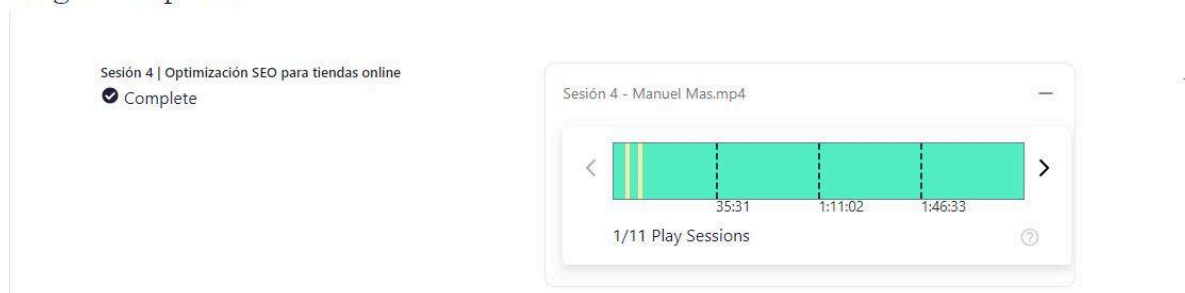
Ficha de asistencia a las sesiones presenciales

La ficha de asistencia se descarga de la plataforma Zoom para poder llevar la contabilidad de los **minutos que un alumnos ha estado conectado durante la sesión presencial**.

Reporte de progreso

El reporte de progreso permite ver la **visualización del vídeo** que ha hecho el alumno. Esto es importante, especialmente, si el alumno no ha podido asistir a la sesión presencial.

Progress Reports



Test de autoevaluación

El test de autoevaluación permite ver que el alumno ha contestado las **preguntas correspondientes a la sesión** realizada. Suelen ser tres preguntas tipo test con alternativas para escoger.

Progress Reports

Test de autoevaluación 11
✔ Complete

3/3

Evaluación final

La evaluación consiste en un **listado de 16 preguntas** para evaluar los conocimientos adquiridos durante las sesiones teórico prácticas. Para aprobar es necesario responder correctamente el 75% del cuestionario. Las respuestas incorrectas no restan.

conversión y el producto?

Test de autoevaluación 14 **Done**

Sesión 15 | Acciones claves que te ayudarán a fidelizar a tu cliente y generar recurrencia de compra

Test de autoevaluación 15 **Done**

Módulo 7 | eCommerce success case study

Sesión 16 | De una tienda de barrio a eCommerce internacional: el caso Mi tienda de Arte

Estamos llegando al final

Prepárate para la Evaluación Final

Realiza la Evaluación Final

Descarga tu Certificado

Realiza la Evaluación Final

1 / 30

¿En qué cuadrante de la Matriz de Competitividad queremos estar cuando vendemos online?

Alta oferta y alta demanda.

Baja oferta y alta demanda.

Alta oferta y baja demanda.

Completar lección y continuar >

La **evaluación final se activa automáticamente cuando los alumnos han marcado como completadas todas las lecciones** correspondientes a las sesiones grabadas como a las autoevaluaciones.

Seguimiento del curso por parte del alumno

El alumno dispondrá en la plataforma de la siguiente información de control y aprovechamiento de su curso. Cuando entra a cada curso, tiene la posibilidad de ver el **porcentaje de avance** y el **número de lecciones completadas por módulo**.



Módulo 5 | Operaciones en eCommerce: Logística, inventario y pagos online: 6 / 6

Test de autoevaluación 13

Comenzar lección

Primeros pasos

✓ 4 / 4 completado

✓ Te damos la bienvenida (5.43)

Ver de nuevo

✓ Calendario de sesiones

Ver de nuevo

✓ Accesos adicionales

Ver de nuevo

Foro de discusión y cómo acceder

86% COMPLETADO



M4C Academy

Esta información será siempre visible para el alumno, de manera que este esté informado de su propio progreso y de los resultados de su aprendizaje.

Programa de Certificación para eCommerce Specialist

86% COMPLETADO

Primeros pasos

✓ Te damos la bienvenida (5.43)

✓ Calendario de sesiones

✓ Accesos adicionales

✓ Foro de discusión y cómo acceder

Módulo 1 | Estrategia para eCommerce

✓ Sesión 1 | Cómo potenciar tu propuesta de valor para hacerla más competitiva (13.03.4)

Sesión 13 | ¿Cómo los métodos de pagos online pueden mejorar la conversión?

Sensación de control al comprado

Incluye todos los detalles del pedido, como gastos de envío o descuentos aplicables.

Ofrece otro modo de pago alternativo inmediatamente si la transacción ha fallado por cualquier motivo.

Proporciona explicaciones claras de cómo se aplican los impuestos.

Además, puede ver el **resultado del test de autoevaluación** que ha realizado al finalizar cada lección del curso.

🏠 ⚙️

✓ Sesión 10 | Gestión de pricing y promociones (140.45)

✓ Test de autoevaluación 10

Módulo 5 | Operaciones en eCommerce: Logística, inventario y pagos online

✓ Sesión 11 | Gestión de inventario y devoluciones (148.28)

✓ Test de autoevaluación 11

✓ Sesión 12 | ¿Cómo los drivers de logística te ayudan a cumplir la promesa al cliente? (143.24)

🔔 Test de autoevaluación 12

✓ Sesión 13 | ¿Cómo los métodos de pagos online pueden mejorar la conversión? (127.56)

Test de autoevaluación 12



Tu puntuación 3 / 3 (100%)

Completar lección y continuar >

Obtención del certificado del curso

Para obtener el **certificado digital** correspondiente que acredita la **superación del curso**, el participante deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- Visualizar todos los contenidos de aprendizaje incluidos en el curso.
- Asistir al menos al 75% de las lecciones grabadas.
- Superar al menos el 75% de los cuestionarios de autoevaluación de cada unidad.
- Aprobar al menos el 75% de las preguntas de la evaluación final.

Una vez cumplidos todos los requisitos, **recibirás en tu correo el diploma digital correspondiente** para que lo puedas compartir en tu perfil de LinkedIn.



¿Hablamos?

Escríbenos a:

hola@elev8.school

Llámanos al:

+34 910 783 037