

Programas Asíncronos

SÍLABO

I. DATOS GENERALES

Curso	:	Técnicas de Machine Learning para segmentar clientes en el sector retail
Área	:	Analytics
Docente	:	David Allende
Duración	:	8 horas académicas

II. SUMILLA

La presente capacitación tiene como propósito aprender y conocer de manera práctica cómo segmentar usando metodologías de Machine Learning. Se trabajarán los casos aplicados al sector de consumo masivo. Se analizará información de inicio a fin de un caso del sector de consumo masivo.

III. REQUISITOS

- Contar con Google Colab y Python.
- Conocimiento en fundamentos de programación y conceptos básicos de estadística.

IV. DIRIGIDO A

- Profesionales de las áreas de Marketing, Informática, Economía, Administración, Estadística y afines.
- Personas que trabajan en áreas de Marketing, Segmentos de clientes, Analíticas y afines.
- Personas interesadas en actualizarse en temas de segmentación usando Machine Learning.

V. METODOLOGÍA

Los contenidos se desarrollarán siguiendo la secuencia teoría – práctica con evaluaciones modulares, utilizando videos grabados y lecturas como recursos didácticos.

VI. CONTENIDOS

Total horas	8 horas
<u>Sesión 1</u>	
•Tema 1: Qué es Machine Learning.	
•Tema 2: Tipos de aprendizaje en el ML.	
•Tema 3: Algoritmos que aprenden de manera no supervisada.	
•Tema 4: Presentación del caso de negocio, entendimiento del problema y de los datos.	
<u>Sesión 2</u>	
•Tema 5: Preparación de los datos.	
•Tema 6: Entrenamiento y validación de algoritmos de ML que resuelven el problema de negocio.	
•Tema 7: Simulación e impacto económico de la solución analítica.	

VII. SISTEMA DE EVALUACIÓN

La nota final del curso se obtendrá a partir de los siguientes rubros de evaluación y pesos asociados:

Rubro	Peso
Evaluación	100%

VIII. Docente

David Allende

Resumen

- Lead Data Scientist en Tottus Perú y Chile, con previa experiencia en business analytics, CRM analítico y transformación digital para compañías como Interbank, Entel y Telefónica Perú.
- Ingeniero Estadístico por la UNALM.