LO QUE NADIE TE DICE DE LA IA · GUÍA 2

La semana del vendedor con IA

Para líderes comerciales. 5 agentes, uno por día, para acabar con la hoja en blanco del lunes y con el ghosting después de la propuesta.

LUN MAR MIÉ JUE VIE

La regla: la IA prepara. El vendedor revisa, decide y envía.

Sandra Curvelo · Founder & CSO, IAM™

1. Por qué un método y no otro curso

Tu vendedor ya sabe vender. Lo que le falta es tiempo. En el informe State of Sales 2026 de Salesforce (4.050 profesionales de ventas encuestados), **el vendedor promedio dedica el 40% de su tiempo a vender**. El resto se va en informes, CRM, correos y cotizaciones.

Un curso no devuelve esas horas. Un método sí: qué prepara la IA cada día, quién revisa y qué se mide el viernes.

> **Lo instala el líder, no cada vendedor.** Si cada persona inventa su propio prompt, tienes 10 formas de trabajar y ninguna se puede medir.

2. La semana completa

Día	Agente	Qué deja listo	Qué decide el vendedor
Lunes	Pipeline	Negocios revisados con los 5 vectores, los que están en riesgo y las 10 acciones de la semana	Qué acciones hace y en qué orden
Martes	Prospección	Segmentos por industria, cuenta ideal, señales en LinkedIn y notas de invitación	A quién invita y envía cada invitación
Miércoles	Correo	Secuencia de 3 correos por segmento con el formato de la empresa	Ajusta y envía
Jueves	Contenido	1 publicación y comentarios de valor en posts de prospectos (social selling)	Qué publica y qué comenta
Viernes	Anti-ghosting	Propuestas sin respuesta, 3 opciones de reactivación con valor nuevo y el lunes preparado	Cuál mensaje envía

3. Cómo lo instalas en 3 pasos

1. **Mide la línea base.** Durante 1 semana, cada vendedor anota en qué se le van las horas. Sin línea base no sabrás si funcionó.
2. **Crea un proyecto del equipo comercial.** En Claude y en ChatGPT se llama "proyecto": un espacio con sus propias instrucciones y archivos. Sube tu propuesta de valor, el formato de tus correos, tus casos y la lista de 5 vectores. En Claude, los planes Team y Enterprise permiten compartir el proyecto con los miembros de la organización; en ChatGPT los proyectos también se pueden compartir.
3. **Mira 3 números cada viernes:** horas con clientes, propuestas reactivadas y reuniones agendadas.

4. Las instrucciones del proyecto

Pega esto en las instrucciones del proyecto y ajústalo a tu empresa:

```
Eres el asistente comercial del equipo de [empresa]. Vendemos [solución] a
[cargo] en [industrias].
Reglas:
1. Preparas borradores. Nunca envías, publicas ni contactas a nadie: el vendedor
revisa, decide y envía.
2. No inventes cifras, clientes, casos ni fuentes. Si falta un dato, pregúntalo.
3. Usa el tono y el formato de los archivos del proyecto.
4. Cada negocio se revisa con 5 vectores: presupuesto, tomadores de decisión,
competencia, forma de compra y tiempo.
5. Mensajes cortos: máximo 4 líneas en LinkedIn y 120 palabras en correo.
```

LUNES Agente de pipeline

Mata la hoja en blanco. Exporta el pipeline del CRM a Excel o copia la tabla.

```
Actúa como gerente comercial. Te pego mi pipeline: [pega la exportación del CRM
o el Excel]. Para cada negocio dime cuál de estos 5 vectores no tengo claro:
presupuesto, tomadores de decisión, competencia, forma de compra y tiempo. Marca
los que llevan más de [número] días sin avance y proponme las 10 acciones de
esta semana, en orden de impacto.
```

MARTES Agente de prospección

Segmenta y prepara. La invitación la envía la persona, desde su perfil.

```
Actúa como experto en prospección B2B en [país]. Mi cliente ideal es [cargo] en
empresas de [industria] con [tamaño]. Dame 3 segmentos, las señales en LinkedIn
que muestran que una cuenta está lista para conversar y una nota de invitación
corta para cada segmento. Yo reviso y envío cada invitación.
```

MIÉRCOLES Agente de correo

```
Actúa como redactor comercial. Te pego el formato de correo de mi empresa y
nuestra propuesta de valor: [pega aquí]. Escribe una secuencia de 3 correos para
[segmento]: el primero abre con un problema de su sector, el segundo comparte un
caso o un dato con fuente y el tercero propone una reunión de 20 minutos. Máximo
120 palabras cada uno. No inventes cifras ni clientes.
```

JUEVES Agente de contenido

```
Actúa como estratega de social selling en LinkedIn. Vendo [tu solución] a
[cargo]. Proponme 1 publicación para esta semana con esta historia real:
[cuéntala]. Luego, con estos 3 posts de prospectos [pega aquí], redacta un
comentario de 3 líneas para cada uno que aporte un dato o una experiencia, sin
vender. Yo los reviso antes de publicarlos.
```

VIERNES Agente anti-ghosting

Nada de "¿pudiste revisar la propuesta?". Se reactiva con algo nuevo.

```
Te pego la propuesta que le envié a [cargo] de [tipo de empresa] el [fecha] y lo
que hablamos en la reunión: [pega aquí]. Lleva [número] días sin respuesta.
Redacta 3 mensajes de reactivación de máximo 4 líneas, cada uno con algo de
valor nuevo: un dato de su sector con fuente, una pregunta sobre [presupuesto,
decisión o tiempo] o una opción más pequeña para empezar. Sin presionar y sin
preguntar si ya la revisó. Yo escojo uno y lo envío.
```

Y para dejar listo el lunes

```
Con lo que te conté de esta semana [pega tus notas], dame: 3 logros, 3 negocios
que se movieron, 3 que siguen en riesgo y las 3 primeras acciones del lunes.
```

5. El tablero del líder: 3 números cada viernes

Número	Cómo se mide	Línea base	Semana 4
Horas con clientes	Horas a la semana por vendedor en reuniones, llamadas y visitas con clientes		
Propuestas reactivadas	Propuestas sin respuesta que volvieron a tener conversación después del mensaje del viernes		
Reuniones agendadas	Reuniones nuevas con decisores en la semana		

Llena la línea base antes de empezar y compara en la semana 4. Si los números no se mueven, no es culpa de la IA: el método no se está usando.

6. Lista para el líder

☐ Línea base de horas medida con todo el equipo.

☐ Proyecto del equipo creado, con instrucciones, propuesta de valor, formato de correos y casos.

☐ Cada vendedor sabe qué agente abre cada día.

☐ Regla escrita: la IA prepara, el vendedor revisa, decide y envía. Nada sale solo.

☐ Sin datos de clientes que no deban salir de la empresa: revisa la política de datos de tu empresa y de la herramienta.

☐ Revisión de los 3 números cada viernes, en 15 minutos.

> **Lo que no se mide no se puede mejorar.** Y la IA no es la excepción.

TU VENDEDOR NO NECESITA OTRO CURSO

Necesita trabajar con IA, con método.

Empieza el próximo lunes con un solo agente, el de pipeline. Cuando el equipo lo use sin pensarlo, suma el siguiente día.

¿Quieres instalarlo en tu equipo comercial? Agenda 30 minutos conmigo en **iamlatam.co**

Sígueme en LinkedIn: cada 15 días, lo que nadie te dice de la IA.