

# 7 Días para Transformar tu Gestión Comercial con IA

*Un desafío para poner en práctica lo que vimos en el taller de Ventas con IA en la USACH*

Completaste el taller y ahora tienes las herramientas. Pero el conocimiento sin ejecución es solo ruido. Este desafío de 7 días está diseñado para que implementes lo aprendido en solo 20 minutos diarios.

## Tu hoja de ruta para fijar lo aprendido

Día	Acción Táctica	Herramienta	Objetivo
1	Optimización de tu Perfil	LinkedIn	Cambiar tu Titular (Valor > Cargo) y redactar un "Acerca de" que hable de soluciones, sin replicar tu CV.
2	Investigación Profunda	Perplexity / Gemini	Investigar 3 cuentas estratégicas. Detectar dolores actuales y retos financieros del último trimestre.
3	Autoridad Digital (TOFU)	Chat GPT + LinkedIn	Generar y publicar un post sobre tendencias de tu industria. Usa IA para pulir el tono y definir el gancho.
4	Nurturing Estratégico	Claude.ai + LinkedIn	Generar y enviar 5 mensajes personalizados (InMail) a prospectos clave basados en los hallazgos del Día 2.
5	Prueba Social (MOFU)	Claude.ai + LinkedIn	Publicar un caso de éxito o una solución a un problema común. Enfócate en el beneficio tangible.
6	Auditoría de Propuesta	Gemini (Canvas)	Subir tu propuesta comercial actual. Pídele a la IA que sea el "Abogado del Diablo" y detecte riesgos.
7	Análisis de Documento	NotebookLM	Cargar una licitación, una ley, o un reporte técnico. Pide un resumen de puntos críticos y juega con las opciones.

## Reglas de Oro para el Éxito

- R-C-I-F es la clave:** Recuerda siempre dar a la IA un **Rol**, **Contexto**, **Instrucción** clara y el **Formato** de salida deseado.
- Usa los Prompts en Cascada:** No te conformes con la primera respuesta. Pregunta "¿Por qué?", "¿Cómo mejorarías esto?" o "¿Qué riesgos ves aquí?".
- Mantén el Tono Humano:** La IA te da idea y puede redactar el borrador, pero pones tu propio sabor, tu experticia, tu firma, tu empatía y la validación final.

## Consejos adicionales

- Cuál IA usar:** No te estreses por estar siempre con "la mejor de las mejores". Estas herramientas están en competencia permanente y se van superando unas a otras en cuestión de semanas o días.
- Considera tus ecosistemas:** Si usas las herramientas de Google Workspace, te conviene la integración con Gemini, si ya pagas una suscripción de Microsoft, tendrás ventajas con Copilot.
- Pagar o no pagar:** Usa las versiones gratuitas y cambia a herramientas pagadas cuando realmente las necesites. Si se bloquea alguna, siempre hay alternativas menos conocidas, pero muy efectivas.
- Mantén tu curiosidad:** Sigue explorando, prueba las nuevas funcionalidades, haz la misma pregunta en varias IA y descubre cuál es la que mejor te sirve a ti.

**"Más ventas no significa más tecnología, sino mejor estrategia."**