

Banco de ejercicios prácticos y demostraciones

Parte del taller práctico de ventas apoyadas con IA, USACH 17 de marzo de 2026

Contenido

Módulo 1: Inteligencia Comercial (Investigación Profunda).....	1
Propuesta 1: La "Radiografía" del Prospecto.....	1
Propuesta 2: El Mapa del Decisor.....	2
Propuesta 3: Análisis de la Competencia.....	2
Módulo 2: Social Selling (Marca y Contenido).....	2
Propuesta 1: El Post de Autoridad (TOFU).....	2
Propuesta 2: El Guion de Nurturing Personalizado.....	2
Propuesta 3: Plan de Contenidos de 5 Días.....	2
Módulo 3: Simulación de Cierre (Auditoría y Sparring).....	3
Propuesta 1: El "Abogado del Diablo" de la Propuesta.....	3
Propuesta 2: Generación de Infografía Estratégica.....	3
Propuesta 3: Roleplay de Manejo de Objeciones.....	3
Módulo 4: Análisis de Documentos Críticos (NotebookLM).....	3
Propuesta 1: El Oráculo de la Licitación.....	3
Propuesta 2: El Resumen Ejecutivo de Audio.....	4
Propuesta 3: Matriz de Puntaje y Estrategia.....	4

Módulo 1: Inteligencia Comercial (Investigación Profunda)

Propuesta 1: La "Radiografía" del Prospecto

- **Indicación:** Investigar un cliente de alto valor para detectar retos no evidentes.
- **Herramienta:** Perplexity.
- **Prompt:** "Actúa como un Analista de Inteligencia de Negocios Senior. Realiza un 'Deep Research' sobre [NOMBRE DE EMPRESA]. Identifica sus 3 prioridades estratégicas para este año según su último reporte anual o noticias de prensa. Al final, sugiere un 'gancho comercial' de una sola frase para contactar al Gerente de Operaciones que conecte su desafío con eficiencia tecnológica."

Propuesta 2: El Mapa del Decisor

- **Indicación:** Entender los KPIs y dolores específicos de un cargo gerencial.
- **Herramienta:** Gemini.
- **Prompt:** *"Basado en la estructura organizacional de una empresa de [RUBRO], define el perfil psicológico y los 3 KPIs críticos de un Gerente de [CARGO]. ¿Qué es lo que le quita el sueño y cómo la IA podría reducir su carga operativa en un 20%? Presenta la respuesta en una tabla comparativa."*

Propuesta 3: Análisis de la Competencia

- **Indicación:** Detectar debilidades en la oferta de un competidor para posicionar la propia.
- **Herramienta:** Perplexity.
- **Prompt:** *"Compara la propuesta de valor de [COMPETIDOR A] frente a [COMPETIDOR B] en el mercado chileno. ¿Cuáles son las quejas recurrentes de sus clientes en redes sociales o foros? Propón un ángulo de ataque para que un equipo comercial se diferencie enfocándose en la 'atención personalizada asistida por IA'."*

Módulo 2: Social Selling (Marca y Contenido)

Propuesta 1: El Post de Autoridad (TOFU)

- **Indicación:** Generar visibilidad hablando de tendencias de industria.
- **Herramienta:** Grok.
- **Prompt:** *"Busca las 3 tendencias más disruptivas sobre [TEMA] que se están discutiendo hoy en X/LinkedIn. Redacta un post para LinkedIn de 150 palabras que invite a la reflexión, con un gancho potente y 2 hashtags estratégicos. El tono debe ser de líder de opinión, no de vendedor."*

Propuesta 2: El Guion de Nurturing Personalizado

- **Indicación:** Redactar un mensaje de seguimiento que aporte valor real.
- **Herramienta:** Claude.
- **Prompt:** *"Toma el siguiente insight sobre [EMPRESA PROSPECTO]: [INSERTAR INSIGHT ENCONTRADO EN PERPLEXITY]. Redacta un mensaje directo de LinkedIn (InMail) para el director de área. No intentes vender. Comparte un breve consejo táctico relacionado con ese insight y sugiere una llamada de 10 minutos para intercambiar visiones. Evita sonar robótico o desesperado."*

Propuesta 3: Plan de Contenidos de 5 Días

- **Indicación:** Estructurar la semana de un vendedor para generar confianza.
- **Herramienta:** Claude.
- **Prompt:** *"Diseña un plan de contenidos de 5 días para un Ejecutivo de Cuentas B2B. Día 1: Visión de industria. Día 2: Mito vs Realidad. Día 3: Caso de éxito mini. Día 4: Pregunta a la comunidad. Día 5: [Completar]."*

5: Opinión personal sobre el futuro del sector. Para cada día, dame el titular y el mensaje clave a transmitir."

Módulo 3: Simulación de Cierre (Auditoría y Sparring)

Propuesta 1: El "Abogado del Diablo" de la Propuesta

- **Indicación:** Someter una cotización compleja a una crítica destructiva constructiva.
- **Herramienta:** Gemini.
- **Prompt:** *"He subido mi propuesta comercial [DOCUMENTO A]. Actúa como un CFO agresivo que tiene presupuesto limitado y es escéptico a los proyectos de tecnología. Encuentra 5 puntos débiles, 3 ambigüedades en las cláusulas y 2 razones por las que rechazarías esta inversión hoy mismo. Sé brutalmente honesto."*

Propuesta 2: Generación de Infografía Estratégica

- **Indicación:** Visualizar el retorno de inversión para el cliente.
- **Herramienta:** Nano Banana (Gemini 2.5 Flash Image Preview).
- **Prompt:** *"Genera una infografía minimalista y corporativa que represente el concepto de 'Ventas 2026'. Muestra un embudo de ventas que se ensancha en la base gracias a un motor de IA central. Usa colores azul marino y gris acero. Estética 3D isométrica limpia."*

Propuesta 3: Roleplay de Manejo de Objeciones

- **Indicación:** Entrenar la respuesta a la objeción de precio.
- **Herramienta:** Gemini (Modo conversación).
- **Prompt:** *"Iniciemos un juego de roles. Tú eres mi prospecto y me dices: 'José Antonio, la propuesta me encanta pero la inversión es 40% superior a lo que tenemos en presupuesto'. Yo responderé y tú seguirás presionando hasta que logre pivotar el valor hacia el ROI a largo plazo. Empieza tú con la objeción."*

Módulo 4: Análisis de Documentos Críticos (NotebookLM)

Propuesta 1: El Oráculo de la Licitación

- **Indicación:** Extraer requisitos críticos de bases públicas de 100+ páginas.
- **Herramienta:** NotebookLM.
- **Documento:** Bases de Licitación [DOCUMENTO B].
- **Instrucción:** *"Basado exclusivamente en las bases cargadas, genera una lista de verificación de 10 puntos con los requisitos administrativos obligatorios que, de faltar, nos dejarían fuera de bases inmediatamente. Incluye montos de boletas de garantía y fechas límite."*

Propuesta 2: El Resumen Ejecutivo de Audio

- **Indicación:** Entender la oportunidad de negocio mientras se viaja.
- **Herramienta:** NotebookLM.
- **Instrucción:** *"Utiliza la función de 'Deep Dive Audio' para generar una conversación entre dos expertos que analicen si esta licitación es rentable para una consultora pequeña vs una grande. Destaca los criterios de evaluación técnicos."*

Propuesta 3: Matriz de Puntaje y Estrategia

- **Indicación:** Saber dónde poner el esfuerzo para ganar.
- **Herramienta:** NotebookLM.
- **Instrucción:** *"Genera una tabla que resuma los criterios de evaluación. Identifica cuál es el factor técnico que más puntaje entrega y sugiere 3 'balas de plata' (diferenciadores tácticos) que deberíamos incluir en nuestra respuesta técnica para maximizar ese puntaje."*

