

Ventas 2026: Cómo amplificar resultados con IA

Herramientas tácticas para dejar de ser reactivos
y convertirse en vendedores aumentados.



José Antonio Maldonado Brewer
Director, ExpoConsultores | +20 años de
experiencia internacional B2B y B2C



 NotebookLM

José Antonio Maldonado Brewer

CMO Fraccional: Marketing de resultados y estrategia de negocios.

Más de 30 años de experiencia gerencial y consultiva B2B y B2C.

He trabajado con marcas locales y globales de América, Europa y Asia.

Formación en Harvard University, Kellogg School of Management e IESA.

Certificado como consultor de negocios de internet, mentor y coach.

Desde 2015 doy mentorías a fundadores y emprendedores.

En Santiago de Chile desde 2017.



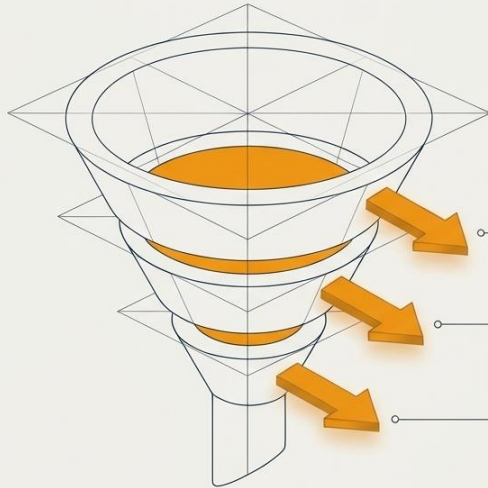
El plan de hoy

- Marco estratégico
- Ecosistema IA y prompting
- IA para conocer al mercado y a tu cliente
- IA para generar contenidos y hacer social selling
- IA para identificar y rebatir objeciones a las propuestas
- IA sin alucinaciones y con mucha magia
- El desafío de los 7 días, preguntas y respuestas.



Marco Estratégico

El diagnóstico comercial: Un embudo con fugas



70% del tiempo perdido

Consumido en tareas operativas y de bajo valor estratégico en lugar de vender.

Bajo valor estratégico

Fricción constante en la calificación manual de prospectos.

El costo de la no-personalización

Mensajes genéricos que destruyen la tasa de conversión.

El problema no es el mercado. Es la falta de tiempo para ejecutar la estrategia.

NotebookLM

La ecuación del Vendedor Aumentado



El Piloto (Humano)

- Aporta empatía y construcción de relaciones.
- Aplica juicio crítico al contexto del cliente.
- Ejecuta el cierre de negocios.

El Vehículo (Inteligencia Artificial)

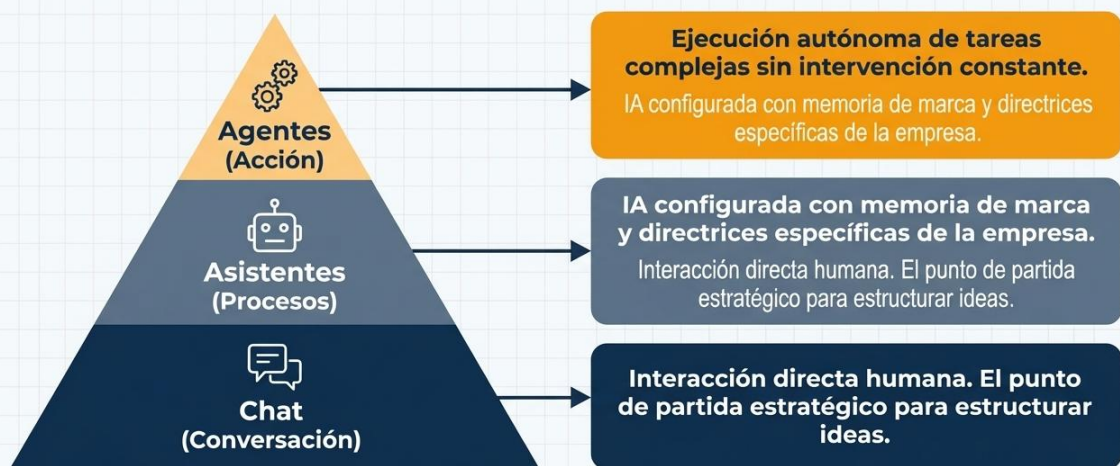
- Reemplaza tareas repetitivas.
- Procesa volúmenes masivos de datos.
- Acelera la investigación corporativa.

La IA no reemplaza personas; reemplaza tareas.
La empatía y el cierre siguen siendo 100% humanos.

NotebookLM

Ecosistema IA y Prompting

La pirámide de opciones de la IA.



Nuestro enfoque estratégico de hoy es la simplicidad, y nos concentraremos en el uso del chat

NotebookLM

Tu Stack de Ventas 2026



Perplexity

Transforma la búsqueda de datos en investigación sintetizada.



Claude

Genera textos con un tono humano, empático y natural.



Gemini

Excelente para procesar grandes volúmenes y crear lienzos (canvas) estratégicos.



Notebook LM

Analiza licitaciones, reportes técnicos y bases legales con fuentes 100% verificadas (cero alucinaciones).

© NotebookLM

Tu Stack de Ventas 2026



ChatGPT

Asistente conversacional versátil para generación de ideas, redacción y respuestas rápidas. Líder en popularidad.



Copilot

Integrado en Microsoft 365, asiste en la creación de documentos, emails y análisis de datos.



Grok

IA con acceso a información en tiempo real, ideal para análisis de tendencias y datos actualizados.



Comet

Plataforma para gestionar y optimizar modelos de IA, esencial para equipos de ciencia de datos.

© NotebookLM

Ingeniería de Prompts: El Modelo R-C-I-F

[R] Rol (Persona)

¿Quién es la IA?

Ejemplo: Asume el rol de un Consultor Estratégico en Ventas B2B con +10 años de experiencia, especializado en el sector tecnológico y en metodologías de venta consultiva.

[C] Contexto (Entorno)

¿Qué está pasando?

Ejemplo: El cliente es una empresa mediana de logística y transporte terrestre en México, que enfrenta un aumento del 35% en costos de combustible y busca optimizar rutas para mantener la rentabilidad sin sacrificar tiempos de entrega.

[I] Instrucción (Acción)

¿Qué debe hacer exactamente?

Ejemplo: Analiza el reporte financiero trimestral adjunto (Q3 2025), identifica los 3 principales cuellos de botella operativos que impactan el margen de beneficio y propone 2 soluciones viables para cada uno.

[F] Formato (Entrega)

¿Cómo debe presentar la información?

Ejemplo: Presenta el análisis en un informe ejecutivo de 2 páginas. Incluye un resumen inicial, una tabla comparativa de problemas/soluciones con viñetas para los puntos clave, y una sección final de 'Próximos Pasos' accionables.

Deja de usar la IA como un novato y comienza a dirigirla como un profesional

NotebookLM

La técnica de encadenamiento (Prompts en Cascada)



NotebookLM

Inteligencia Comercial

Inteligencia Comercial: Búsqueda Tradicional vs. IA

Búsqueda Tradicional		Inteligencia Artificial
Múltiples pestañas abiertas, evasión de anuncios.	Proceso	Un solo prompt estructurado.
30+ minutos de lectura y filtrado.	Inversión de Tiempo	2 minutos para el procesamiento total.
Un listado de enlaces web (links).	Tipo de Entrega	Una respuesta sintetizada, estructurada y verificada.
Recolección de datos crudos.	Valor Comercial	Generación de Insights listos para accionar.

© NotebookLM

Las tres capas de la investigación comercial con IA



Capa 1: La Empresa

Visión corporativa, estructura, reportes financieros globales y retos macro. (Fácil de encontrar, bajo impacto persuasivo)

Capa 2: El Mercado

Análisis de la competencia directa, tendencias de la industria y regulaciones. (Aporta contexto estratégico)

Capa 3: El Dolor

Problemas críticos específicos del cargo del tomador de decisiones (KPIs, miedos, metas personales). (Alto impacto: El Gancho Comercial)

Asegúrate de tener los datos de la capa 3 antes de tu primera interacción con el cliente

NotebookLM

Ejercicios de Investigación

Búsqueda básica
con Perplexity

Búsqueda avanzada
con Gemini

Social Selling con IA

Nurturing sin Spam: El fin del “sólo pasaba a saludar”

El Error

Hola, espero que estés bien. Solo pasaba a saludar y ver si tienes tiempo para una reunión sobre nuestros servicios...

Genérico, aburrido, centrado en el vendedor.

El Acierto

Hola **[Nombre]**, Leí sobre la reciente expansión logística de su empresa en el reporte trimestral.

Teniendo en cuenta los retos de combustible actuales, preparé un breve análisis sobre cómo optimizar esos costos.

¿Te interesa que te lo comparta?

Específico, basado en eventos reales, centrado en aportar valor.

Anatomía del Perfil de Autoridad (LinkedIn)

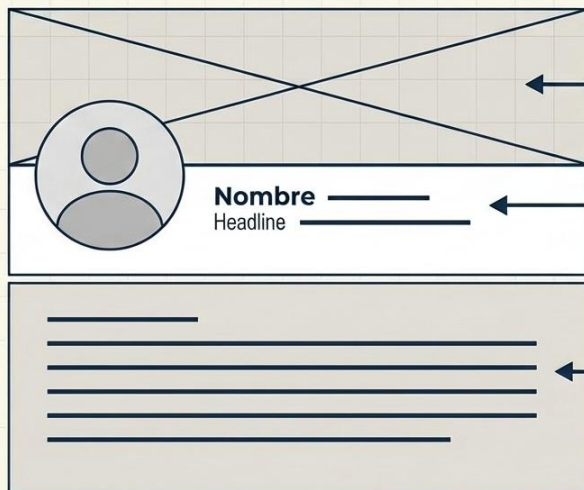


Imagen de portada (Banner)

No uses la imagen por defecto. **Espacio estratégico** para comunicar tu **propuesta de valor visualmente**.

Titular (Headline)

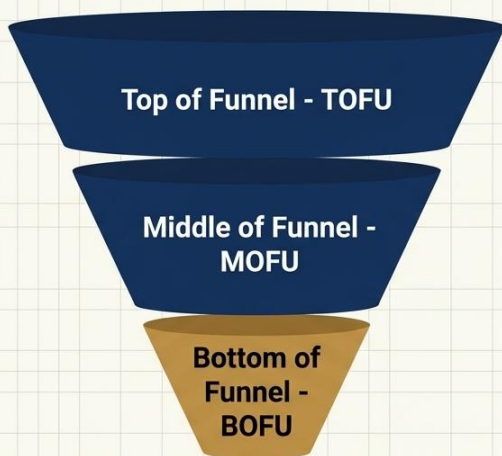
Tu perfil no es tu CV, es tu Landing Page. El titular debe estar centrado en el beneficio que aportas al cliente, no solo en tu cargo.

Acerca de (About)

Aplica Storytelling. Estructúralo como una narrativa que expone un problema de la industria y cómo tú ayudas a resolverlo.

NotebookLM

Estrategia de Contenidos en el Embudo de Conversión



Visión de industria y tendencias macro.

Objetivo: Generar alcance y visibilidad.

Herramientas: Perplexity, ChatGPT, Gemini

Soluciones prácticas, metodologías y casos de éxito.

Objetivo: Construir autoridad y confianza.

Herramientas: Claude, NotebookLM, Gemini

Ofertas directas, invitaciones a reuniones y demostraciones.

Objetivo: Capturar leads.

Herramientas: Gemini, HubSpot, Salesforce

NotebookLM

Ejercicios de Social Selling

Identificación de
tendencias con Grok

Plan de contenidos
con Claude

Simulación de Cierre

El Sparring Room: Preparando la Negociación

Auditoría de Propuestas



Sube tu propuesta a NotebookLM o Gemini para detectar ambigüedades, riesgos financieros ocultos y debilidades antes de enviarla.

Juegos de Roles



El CFO: Entrena objeciones sobre precio y ROI.

El COO: Entrena objeciones sobre implementación técnica y procesos.



El CEO: Entrena tu Elevator Pitch enfocado en visión estratégica.

Usa la IA para crear juegos de roles de negociación.

NotebookLM

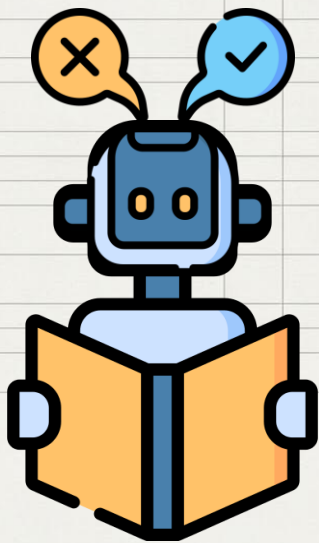
Simulación de Cierre

Infografía con
Nano Banana

Objeciones
con Gemini

IA Alucinante y sin Alucinaciones

A Veces la IA se Equivoca



La IA se entrena con data que está
disponible en la web, y esa información
no siempre es correcta

Evitando las Alucinaciones

Exploración con
Notebook LM

Multimedia con
Notebook LM

Para Fijar los Conocimientos

Práctica Global: El Desafío de 7 Días

Día 1

Optimización
de Perfil
LinkedIn
(Titular y
Acercas de)

Día 2

Deep
Research de
3 cuentas
clave

Día 3

Publicación
TOFU sobre
tendencias
de la
industria

Día 4

Envío de 5
mensajes de
Nurturing
hiper-
personalizados

Día 5

Publicación
MOFU
presentando
un caso de
éxito

Día 6

Auditoría de
propuesta
comercial

Día 7

Análisis de
licitación o
reporte de la
industria

Ya tienes los conceptos y las herramientas... es el **momento** de **practicar**

 NotebookLM

Para Cerrar Este Taller

Recursos disponibles

- Material de pantalla
- Prompts preparados para esta clase
- Práctica: Desafío de 7 días
- Autoevaluación del perfil LinkedIn
- Ficha descriptiva del taller.



Mil gracias por su atención



José Antonio Maldonado Brewer

- <https://linkedin.com/in/jamaldo>
- director@expoconsultores.com
- +56 9 4539-4954.

