

INTRODUCCIÓN

Convierte a ChatGPT en tu Mentor Comercial



““Si aspiramos a vender más, liderar mejor y alcanzar nuestro máximo rendimiento, necesitamos entrenar con inteligencia... y ahora, también con inteligencia artificial.””



Bienvenido al manual del participante del curso **“Convierte a ChatGPT en tu Mentor Comercial”**. Este programa ha sido cuidadosamente diseñado para ayudarte a integrar la inteligencia artificial en tu vida comercial de forma práctica, estratégica y personalizada. No se trata de aprender a usar una herramienta... se trata de **convertir a ChatGPT en tu mentor comercial, tu coach, tu asesor y tu aliado diario**.

A lo largo de este entrenamiento, aprenderás a:

- Configurar y personalizar tu mentor comercial IA
- Aplicarlo a cada etapa real de tu proceso de ventas
- Resolver objeciones, crear mensajes y simular conversaciones
- Recuperar tu enfoque, energía y mentalidad en los momentos difíciles

- Transformar tu manera de entrenar, pensar y actuar como vendedor

Este manual será tu guía paso a paso. Aquí encontrarás la estructura completa del curso, documentos de entrenamiento, herramientas de coaching y ejercicios de alto rendimiento diseñados para que **la IA trabaje contigo, no por ti**.

En IVEN estamos comprometidos con brindarte una experiencia de formación poderosa, práctica y a la vanguardia. Hemos reunido nuestras mejores metodologías de ventas, coaching, mentoring y entrenamiento mental para que este curso no solo te enseñe, sino que te transforme.

Prepárate para elevar tu nivel como vendedor o líder comercial. Este no es un curso técnico:

Es un entrenamiento integral con una IA que aprende de ti para ayudarte a vender más, mejor y con propósito.

¡Bienvenido a una nueva era de aprendizaje comercial!

Tu mentor IA está listo. ¿Y tú?

Objetivos del curso

Entrenar a ChatGPT para que se convierta en tu mentor comercial personalizado 24/7, capaz de ayudarte a:

- 1.- Prospectar clientes
- 2.- Resolver objeciones
- 3.- Cerrar ventas
- 4.- Dar seguimiento y pedir referidos
- 5.- Organizar tu estrategia
- 6.- Mantenerte motivado y enfocado
- 7.- Mejorar tu mentalidad comercial

Módulo 1: Activa a tu Mentor Comercial

Entrenamiento inicial con IA

1.- ¿Qué es ChatGPT y cómo funciona para ventas?

“ChatGPT es un modelo de lenguaje desarrollado por OpenAI. Fue entrenado con miles de millones de textos y aprende patrones del lenguaje para predecir la mejor respuesta a lo que escribimos. No razona como nosotros ni tiene emociones, pero sí puede simular conversaciones, resolver problemas y ayudarte a vender... *si sabes cómo hablarle.*”

Tres puntos clave:

1. No tiene conciencia. Solo predice respuestas con base a su entrenamiento.
2. Puede tener sesgos. A veces da consejos poco realistas o erróneos si no lo guías bien.
3. La clave está en el prompt y en el entrenamiento. Entre mejor le pregunes, mejor te responde.

Ejemplo real:

“Si escribes: *Dame un argumento de ventas*, responderá algo genérico.

Pero si escribes: *Actúa como un experto en ventas inmobiliarias que ayuda a convencer a un cliente que duda por el precio alto. ¿Qué argumento usarías?*, la respuesta cambia totalmente!”

💡 Buen prompt vs. Mal prompt:

Mal Prompt	Buen Prompt
¿Cómo cierro una venta?	Actúa como un vendedor experto en inmuebles. ¿Cuál es tu técnica favorita para cerrar una venta con un cliente indeciso que ya ha visitado el inmueble tres veces, pero aún duda?

2.- ¿Qué es un prompt y cómo se escribe correctamente?

Un **prompt** es la instrucción, pregunta o indicación que le das a ChatGPT para que genere una respuesta.

Es el **punto de partida** de toda la interacción. Así como en ventas una buena pregunta puede abrir una gran conversación, en inteligencia artificial un buen prompt puede abrir respuestas valiosas, útiles y sorprendentes.

💡 *Piensa en el prompt como la llave que abre la calidad de respuesta que necesitas.*

Estructura de un buen prompt:

1. **Contexto:** ¿Quién eres tú y qué vendes? ¿Como darle contexto?

2. **Rol de ChatGPT:** ¿A quién debe imitar o cómo debe ayudarte?
3. **Tarea específica:** ¿Qué debe generar?
4. **Tono y formato:** ¿Formal, emocional, consultivo? ¿Texto, lista, guion?

Fórmula mágica:

“Eres [rol] que ayuda a [tipo de cliente] en [industria] a lograr [objetivo]. Necesito que me ayudes a [tarea específica] con un tono [consultivo/directo/etc.].”

Ejemplo real:

“Escriban en su computadora esta fórmula y completen el enunciado con su producto o servicio.”

3.- Pruebas de prompt:

- Prompt básico
- Prompt con contexto
- Prompt con rol e instrucción clara

Ejercicio 1: Test de Prompts efectivos

Objetivo: Aprender a mejorar la calidad de las respuestas que recibes de ChatGPT a través de una buena formulación de prompts.

Paso a paso:

1. Elige una pregunta frecuente que tengas como vendedor.

Piensa en algo que escuches constantemente de tus clientes o que te genere dudas en una venta.

Ejemplo:

¿Qué decir cuando el cliente me dice: “Está muy caro”?

2. Escribe 3 versiones distintas de esa misma pregunta:

Versión 1: Prompt simple

Este prompt es directo, sin detalles adicionales.

¿Qué respondo cuando un cliente me dice que está caro?

Versión 2: Prompt con contexto

Aquí agregas información adicional que permita a ChatGPT darte una mejor respuesta.

Soy vendedor de seguros de vida. Muchos clientes me dicen que está caro cuando les presento el precio de la póliza. ¿Qué me recomiendas responder para manejar esa objeción sin sonar insistente?

Versión 3: Prompt con rol y tono

En este caso, defines el rol que esperas que ChatGPT adopte y el estilo de respuesta.

Actúa como un experto en ventas de seguros con 10 años de experiencia. Quiero una respuesta empática y persuasiva para cuando un cliente me diga que una póliza de seguros de vida está muy cara. Escribela como si fuera un guión que yo pudiera usar directamente.

4.- Cómo configurar a ChatGPT como tu mentor personalizado

Una vez que dominas lo básico de ChatGPT, el siguiente paso es **afinar la configuración de tus prompts** para obtener respuestas más alineadas con tu estilo de comunicación, tu audiencia y tus objetivos comerciales. En esta parte del curso aprenderás a **moldear el lenguaje, el tono y la profundidad de las respuestas** como si entrenaras a tu propio asistente personal de ventas.

a) Tono

El **tono** es la actitud o emoción que se transmite en la respuesta. Puede ser profesional, amistoso, persuasivo, empático, directo, etc.

Ejemplos:

- **Formal y ejecutivo:**

Actúa como consultor de negocios senior y explica por qué invertir en esta solución tecnológica puede generar un ROI alto.

- **Empático y cercano:**

Responde como un vendedor de seguros que quiere acompañar al cliente, sin presionar, con un tono cálido y humano.

b) Estilo

El **estilo** se refiere a cómo se redacta la respuesta: puede ser un guion conversacional, una lista de ideas, una historia corta, una analogía, etc.

Ejemplos:

- Explícalo con una historia breve.
- Dámelo como una lista de pasos simples.
- Redáctalo como si fuera un guion de ventas.

c) Nivel de detalle

Puedes pedirle a ChatGPT que sea muy concreto y breve o que profundice con ejemplos, analogías y contexto.

Ejemplos:

- Explícalo en 3 frases para usarlo en un elevator pitch.
- Desarróllalo con ejemplos reales aplicados a la venta de inmuebles.
- Hazlo fácil de entender, como si se lo explicaras a un cliente sin experiencia.

5.- Cómo usar instrucciones previas (System messages)

Uso de instrucciones previas (System Messages)

Si estás usando GPT-4 Turbo personalizado o cualquier herramienta con funciones avanzadas, puedes usar una "system message" o mensaje de sistema para establecer las reglas generales del comportamiento del asistente. Esto sirve para decirle *cómo debe comportarse todo el tiempo* sin tener que repetirlo.

Ejemplo de System Message para vendedores:

Eres un mentor comercial con 20 años de experiencia. Respondes con claridad, usando ejemplos aplicables al sector inmobiliario. Eres empático, persuasivo y siempre das una recomendación accionable. Tu estilo es directo pero humano.

- ✓ Esto es ideal si estás entrenando a ChatGPT para que te acompañe todos los días como parte de tu proceso de ventas.

6.- Creación de tu prompt base

Objetivo del ejercicio:

Diseñar y probar tu *prompt base*, es decir, la configuración inicial que usarás con ChatGPT para convertirlo en tu **mentor personal en ventas**, adaptado a tu industria, producto, tipo de cliente y nivel de experiencia.

PASO A PASO:

a). Escribe tu prompt base siguiendo esta fórmula:

"Actúa como un mentor experto en ventas de [tu industria]. Tu tarea es ayudarme a mejorar mis respuestas ante objeciones. Quiero que tus respuestas sean claras, consultivas y adaptadas a vendedores [nivel de experiencia]. Estoy vendiendo [producto o servicio] a [tipo de cliente]."

EJEMPLOS:

Vendedor inmobiliario

Actúa como un mentor experto en ventas inmobiliarias. Tu tarea es ayudarme a mejorar mis respuestas ante objeciones. Quiero que tus respuestas sean claras, consultivas y

adaptadas a vendedores intermedios. Estoy vendiendo departamentos en preventa a parejas jóvenes que buscan su primera propiedad.

Consultor de servicios B2B

Actúa como un mentor experto en ventas B2B. Tu tarea es ayudarme a mejorar mis respuestas ante objeciones. Quiero que tus respuestas sean firmes, estratégicas y adaptadas a vendedores senior. Estoy vendiendo soluciones de software ERP a gerentes de operaciones en empresas medianas.

Agente de seguros

Actúa como un mentor experto en ventas de seguros. Tu tarea es ayudarme a mejorar mis respuestas ante objeciones. Quiero que tus respuestas sean empáticas, persuasivas y adaptadas a vendedores nuevos. Estoy vendiendo seguros de vida a padres primerizos entre 30 y 40 años.

b) Pruébalo en ChatGPT

Pega tu prompt en ChatGPT y haz una primera pregunta de prueba. Por ejemplo:

“¿Qué puedo responder cuando el cliente me dice que no está seguro de invertir ahora?”

Observa:

- ¿El tono te convence?
- ¿La respuesta fue útil para tu tipo de cliente?
- ¿El nivel de profundidad es el adecuado?

c) Ajusta si es necesario

Si la respuesta no te convence del todo, modifica elementos como:

- **El tono:** profesional, emocional, directo, cálido, etc.
- **El nivel de experiencia:** si eres nuevo, intermedio o avanzado.
- **El tipo de cliente:** si estás vendiendo a directores, amas de casa, freelancers, etc.
- **El formato:** puedes pedir que te lo den como lista, guion, historia o respuesta para WhatsApp.

EJEMPLO DE AJUSTE:

Original:

“...Quiero que tus respuestas sean claras y consultivas...”

Ajustado:

“...Quiero que tus respuestas sean claras, empáticas y breves, como si las fuera a mandar por WhatsApp a un cliente indeciso...”

Esto ayuda a recibir respuestas más útiles **según el canal o situación real de venta.**

d) Guarda ese prompt en un documento

Este será tu **mentor base personalizado.**

Te recomendamos copiarlo y guardarlo en un archivo con el nombre:

"*Mi Mentor Comercial GPT – [Tu nombre o industria]*"

Así, cada vez que quieras afinar tu discurso, practicar objeciones o preparar una venta, solo abres ese prompt y continúas tu entrenamiento.

Módulo 2: Entrenamiento Base para ChatGPT

Este documento entrena por completo a la IA con tu información:

- Tus libros de referencia (ventas y mentalidad)
- Tus metodologías preferidas
- Tu estilo de venta (Método 3C)
- Tu cliente ideal (Método AVATAR)
- Tu proceso comercial (6 Etapas Clave)
- Tus metas (Formato SMART)
- Tus herramientas digitales
- Tus frases clave
- Tu propuesta, valores y posicionamiento (Método MAVOC)

Este documento es obligatorio y se entrega completo.

Prompt 1

Quiero que actúes como mi mentor comercial personalizado. Te voy a compartir toda mi configuración y entrenamiento inicial. A partir de ahora, quiero que me ayudes a mejorar mis ventas, responder objeciones, prospectar, hacer seguimiento y entrenar mi mentalidad usando este contexto. Te iré subiendo información para darte contexto y seas el mejor mentor comercial.

Entrenamiento Base para convertir a ChatGPT en tu Mentor Comercial Inteligente

¿Qué es este documento y para qué sirve?

Este documento es tu punto de partida para entrenar a ChatGPT y convertirlo en un **mentor comercial personalizado**. Sirve para que la IA te comprenda, hable tu idioma, entienda a tu cliente y te acompañe en TODO tu proceso de ventas:

- 1.- Prospectar
- 2.- Negociar
- 3.- Cerrar ventas
- 4.- Hacer seguimiento
- 5.-Pedir referidos
- 6.- Mejorar tu rendimiento comercial

¿Cómo se usa?

Pega este documento al inicio de cualquier nueva conversación con ChatGPT. Así sabrá quién eres, a quién le vendes y cómo puede ayudarte.

🟡 **IMPORTANTE:** Este documento es la base que dará pie a las siguientes actividades del curso, donde desarrollarás tu identidad comercial, tu cliente ideal, tu propuesta de valor y tus mensajes de prospección, cierre y seguimiento. Asegúrate de completarlo bien, ya que las siguientes tareas se construirán sobre este contexto.

1. Los 30 libros que debe conocer tu mentor IA (Ventas + Mentalidad)

Objetivo: Entrenar a ChatGPT con las ideas, mentalidad y estrategias de los libros más influyentes en ventas y desarrollo mental para el alto rendimiento.

📌 Instrucciones:

- Revisa la lista de libros.
- Si ya has leído alguno, subráyalo mentalmente o anótalo para futuras referencias.
- Puedes pedirle a ChatGPT: “Actúa como si fueras un experto en *[nombre del libro]* y ayúdame a...”
- Usa estos libros como inspiración para reforzar tus argumentos, guiones y contenido comercial.

Prompt 2 para que chatGPT se base en estos libros

A partir de ahora, actúa como mi mentor comercial personalizado. Tu objetivo es entrenarme como si tuvieras integrada la sabiduría práctica, la mentalidad ganadora y las estrategias efectivas de los siguientes libros de ventas y alto rendimiento:

Ventas:

- 1.- Vended o Vended – Grant Cardone
- 2.- La Regla 10X – Grant Cardone
- 3.- Cómo ganar amigos e influir sobre las personas – Dale Carnegie
- 4.- El arte de cerrar la venta – Brian Tracy
- 5.- The Psychology of Selling – Brian Tracy
- 6.- Pitch Anything – Oren Klaff
- 7.- SPIN Selling – Neil Rackham
- 8.- The Challenger Sale – Dixon & Adamson
- 9.- Sell or Be Sold – Grant Cardone
- 10.- To Sell is Human – Daniel Pink
- 11.- The Ultimate Sales Machine – Chet Holmes
- 12.- Fanatical Prospecting – Jeb Blount
- 13.- Little Red Book of Selling – Jeffrey Gitomer
- 14.- The Sales Acceleration Formula – Mark Roberge
- 15.- The Perfect Close – James Muir
- 16.- Way of the Wolf – Jordan Belfort

17.- Selling the Invisible – Harry Beckwith

18.- El Método Vendedor Ninja – Josué Gadea

Mentalidad y alto rendimiento:

19.- Hábitos Atómicos – James Clear

20.- La Mente del Vendedor – Gerald Mann

21.- Despierta tu Héroe Interior – Victor Hugo Manzanilla

22.- El Poder de la Mente Subconsciente – Joseph Murphy

23.- Mentalidad Mamba – Kobe Bryant

24.- El Arte del Entrenamiento Mental – D.C. Gonzalez

25.- Mindset – Carol S. Dweck

27.- Los Secretos de la Mente Millonaria – T. Harv Eker

28.- Grit – Angela Duckworth

29.- Desbloquea tu mente – César Lozano

Quiero que, a partir de este momento, me des ideas, recomendaciones, frases, técnicas y ejercicios como si fueras un mentor que combina la mejor sabiduría de todos esos autores.

Después, podrás ayudarme con:

- Ideas para prospectar

- Guiones de ventas
- Técnicas para cerrar mejor
- Desarrollo de mentalidad
- Manejo de emociones en ventas
- Planificación de metas y hábitos
- Coaching cuando me sienta bloqueado o sin enfoque

Tu estilo debe ser claro, directo, práctico, con enfoque en resultados y en ayudarme a crecer como vendedor de alto rendimiento.

***Cada vez que te escriba, recuerda este entrenamiento base.**

Prompt 3 para que chatGPT se base en metodologías de ventas

A partir de ahora, actúa como mi mentor comercial personalizado. Tu objetivo es entrenarme como si tuvieras integrada la sabiduría práctica, la mentalidad ganadora y las estrategias efectivas de las siguientes metodologías de ventas:

- AIDA – Atención, Interés, Deseo, Acción
- SPIN – Situación, Problema, Implicación, Necesidad
- BANT – Budget, Authority, Need, Timing
- SNAP – Simple, iNvaluable, Aligned, Priority
- MEDDIC
- CHAMP

- Sandler Selling System
- FAB – Features, Advantages, Benefits
- PAS – Problema, Agitación, Solución
- Before–After–Bridge
- Hook-Story-Offer
- Challenger Sale
- Solution Selling
- Consultative Selling
- Inbound Selling
- NEAT Selling
- Gap Selling
- Storytelling Selling
- Value-Based Selling
- ACCA – Atención, Comprensión, Convicción, Acción

Quiero que, a partir de este momento, me des ideas, recomendaciones, frases, técnicas y ejercicios como si fueras un mentor que combina la mejor sabiduría de todos esos autores.

Después, podrás ayudarme con:

- Ideas para prospectar
- Guiones de ventas

- Técnicas para cerrar mejor
- Desarrollo de mentalidad
- Manejo de emociones en ventas
- Planificación de metas y hábitos
- Coaching cuando me sienta bloqueado o sin enfoque

Tu estilo debe ser claro, directo, práctico, con enfoque en resultados y en ayudarme a crecer como vendedor de alto rendimiento.

***Cada vez que te escriba, recuerda este entrenamiento base.**

Prompt 4: ¿Cómo vendo? (Mi estilo personal de ventas)

Quiero que comprendas mi forma de vender usando la metodología 3C:

- Creo conexión primero
- Comprendo profundamente las necesidades del cliente
- Comunico una solución alineada a su contexto

Hazme preguntas para entender cómo aplico esto en mi día a día, y úsalos como base para tus respuestas.

👉 Completa esta sección en primera persona. Describe tu estilo con base en estas preguntas. ChatGPT usará esta información para darte recomendaciones alineadas a tu forma de vender.

Ejemplo: Me gusta conectar desde la confianza, escucho antes de ofrecer. Comunico con ejemplos simples y concretos. Cierro sin presión, guiando con claridad.. Me enfoco en conectar con el cliente antes de vender. Me gusta diagnosticar, escuchar, y no presionar.

Prompt 5: ¿A quién le vendo? (Mi cliente ideal)

Te voy a describir mi cliente ideal. Quiero que guardes esta información para que todas tus recomendaciones estén alineadas a este perfil. Hazme preguntas para afinarlo mejor si lo necesitas con el método AVATAR

1. A: ¿A qué tipo de persona o empresa le vendes?
2. V: ¿Qué valora más tu cliente?
3. A: ¿A qué retos o frustraciones se enfrenta?
4. T: ¿Tiene tiempo, dinero y autoridad para comprar?
5. A: ¿A través de qué medios puedes llegarle?
6. R: ¿Qué resultados desea obtener?

👉 Completa esta sección describiendo a tu cliente ideal en detalle. Esto le dará a ChatGPT la capacidad de adaptar mensajes, propuestas y respuestas.

Ejemplo: Agentes de seguros nuevos que quieren vender su primera póliza. Emprendedores que quieren escalar. Gerentes de ventas con equipos que no logran resultados. Ejemplo: Agentes de seguros nuevos que quieren vender su primera póliza. Emprendedores que quieren escalar. Gerentes de ventas con equipos que no logran resultados.

Prompt 6: ¿Cómo es mi proceso comercial? (Ciclo de ventas)

Voy a entrenarte en mi proceso de ventas dividido en estas 6 etapas: prospección, contacto inicial, diagnóstico, propuesta, cierre y seguimiento. Cada vez que te pida ayuda, quiero que identifiques en qué etapa estoy y me ayudes con base en esa fase.

Realiza las preguntas que necesites para definir mi proceso comercial, puedes tomar como base este esquema de 6 etapas clave.

Esquema: 6 Etapas Clave

1. Prospección
2. Primer contacto
3. Diagnóstico o descubrimiento
4. Presentación de propuesta
5. Seguimiento
6. Cierre y postventa

✍ Escribe los pasos que sigues actualmente. ChatGPT usará esto para ayudarte a optimizar cada fase con herramientas, mensajes o mejoras específicas.

Ejemplo: Prospección → envío de audio → llamada de diagnóstico → propuesta → seguimiento → cierre → referidos.

Prompt 7: ¿Qué quiero lograr este mes o trimestre?

Voy a compartirte mis metas comerciales del mes usando el formato SMART (específicas, medibles, alcanzables, relevantes, con tiempo definido). Tu tarea será ayudarme a mantenerme enfocado, darme retroalimentación y sugerencias para alcanzarlas.

Marco SMART

Define una meta que sea:

- S: Específica
- M: Medible

- A: Alcanzable
- R: Relevante
- T: Con un tiempo definido

✍ Escribe aquí una o dos metas concretas. ChatGPT usará esta información para darte consejos y acciones alineadas a tus prioridades.

Ejemplo: Subir mi cierre del 20% al 40%. Generar 30 leads calificados cada semana.

Prompt 8: Herramientas que uso

Uso herramientas como WhatsApp, Zoom, Canva, CRM, llamadas en frío y presentaciones. Usa este conocimiento para adaptar tus respuestas a los canales que realmente utilizo.

🗓 Categorías recomendadas:

- Comunicación: WhatsApp, , Email
- Gestión de leads: CRM, hojas de cálculo, formularios
- Automatización: Dripify
- Plataformas de contenido: Canva

✍ Escribe cuáles usas realmente. Así ChatGPT podrá darte sugerencias y flujos adaptados a tus herramientas actuales.

Ejemplo: WhatsApp, Dripify, redes sociales, Google Docs, Email marketing,

Prompt 9: Frases o cierres que uso seguido

Estas son mis frases favoritas al vender. Quiero que las integres a tus sugerencias cuando me ayudes a redactar guiones o responder objeciones.

(Ejemplo: '¿Qué necesitas saber para tomar una decisión hoy?', 'Solo toma 10 minutos, pero puede cambiar tus resultados', etc.)

Tipos de frases útiles:

- Conexión: para iniciar conversaciones
- Diagnóstico: para hacer preguntas estratégicas
- Cierre: para avanzar a la acción
- Seguimiento: para mantener el contacto

✍ Escribe algunas frases reales que uses seguido. ChatGPT podrá replicarlas o adaptarlas en tus mensajes.

Ejemplo: "Vamos a hacerlo simple." / "Si esto resuena contigo, agendemos una llamada." / "Esto puede ayudarte a lograr justo lo que buscas, vamos a hacerlo paso a paso

Prompt 10: ¿Cómo me posiciono y qué ofrezco?

Voy a entrenarte con mi MAVOC:

1. Misión: ¿Cuál es tu propósito como vendedor o empresa?
2. Aportación: ¿Qué resultados o beneficios entregas al cliente?
3. Valores: ¿Qué valores rigen tu forma de vender o servir?
4. Oferta: ¿Qué productos o servicios concretos ofreces?

5. CTA: ¿Qué quieres que el cliente haga después de escucharte?

👉 Completa esta sección para que ChatGPT pueda hablar como tú y conectar mejor con tu cliente ideal.

Ejemplo:

Mi misión es ayudar a agentes de seguros nuevos a vender su primera póliza.

Mi principal aporte es estructura, motivación y claridad paso a paso.

Mis valores clave son honestidad, enfoque humano y compromiso.

Ofrezco una mentoría de 15 días para lograr tu primera venta.

Mi CTA favorito es: "Agenda una asesoría gratuita para comenzar."

🧠 ¿Cómo activar a ChatGPT como tu mentor comercial?

Cuando abras una nueva conversación en ChatGPT, copia y pega este documento y dile:

Quiero que actúes como mi mentor comercial personalizado. Este es mi contexto base. Ayúdame a prospectar, negociar, cerrar, dar seguimiento y pedir referidos. Usa esta información para adaptarte a mi forma de vender, a mis clientes y a mis metas."

Módulo 2: Entrenamiento comercial por etapas

Sección 1: Conoce a Tu Cliente Ideal para Entrenar a tu Mentor Comercial IA

Actividad 2: Define a tu Cliente Ideal para que ChatGPT te guíe con precisión

🎯 Objetivo de la Actividad

Entrenar a ChatGPT para que entienda quién es tu cliente ideal y así pueda ayudarte a:

- Crear mejores estrategias de prospección
- Personalizar tus mensajes de venta
- Anticipar objeciones
- Negociar con mayor claridad
- Cerrar ventas con precisión
- Y, en consecuencia, mejorar tu rendimiento comercial

Este perfil servirá como base para futuras conversaciones donde le pedirás a tu mentor comercial IA que simule a tu cliente, te dé ideas de prospección o redacte argumentos adaptados a sus motivaciones, miedos y deseos.

🛠️ Instrucciones Generales

1. Ejercicio Individual:

- No necesitas trabajar en grupo.
- Usa la misma conversación donde completaste la Actividad 1.
- Si inicias una nueva conversación, copia y pega ahí los resultados de la Actividad 1 para mantener el contexto.

2. Formato RAFA:

- Usa el mismo método para dar instrucciones a ChatGPT (Rol, Acción, Formato, Antecedentes).
- Copia y pega cada instrucción una a una y ajusta las respuestas con base en tu conocimiento.

3. Tiempo sugerido:

- Esta actividad no tiene un límite estricto, pero se recomienda realizarla en una sola sesión para mantener el flujo y el contexto.

Pasos para entrenar a ChatGPT con el perfil de tu cliente ideal

Prompt 11

1. Problemas y Frustraciones (Modelo Jobs to Be Done)

Instrucción para ChatGPT:

Rol: Eres un experto en análisis de clientes.

Acción: Ayúdame a identificar los principales problemas, frustraciones y obstáculos que enfrenta mi cliente ideal, usando el enfoque de Jobs to Be Done.

Formato:

Responde como si fueras mi cliente ideal diciendo:

- "Lo que más me frustra es..."
- "Siento que no avanco porque..."
- "Intento mejorar pero siempre me topo con..."
- "Lo que más quiero es resolver..."

Antecedentes: Yo vendo [describe brevemente tu producto o servicio]. Quiero que me ayudes a entender cómo piensa y qué le duele a mi cliente ideal.

Prompt 12

2. Deseos, Aspiraciones y Éxito (Modelo Value Proposition Canvas)

Instrucción para ChatGPT:

Rol: Eres un experto en desarrollo de propuestas de valor.

Acción: Ayúdame a descubrir los deseos y aspiraciones más importantes de mi cliente ideal.

Formato:

Responde como si fueras mi cliente ideal diciendo:

- "Me gustaría poder lograr..."
- "Para mí, el éxito significa..."
- "Sueño con..."
- "Lo que realmente quiero es..."

Antecedentes: Quiero entrenarte como mi mentor comercial, y necesito que comprendas qué motiva a mis clientes para crear mejores argumentos de venta y contenido de valor.

Prompt 13

3. Miedos y Objeciones (Modelo Perry Marshall)

Instrucción para ChatGPT:

Rol: Eres un experto en objeciones de compra.

Acción: Identifica los principales temores que pueden frenar la decisión de compra de mi cliente ideal.

Formato:

Responde como si fueras mi cliente ideal diciendo:

- "Me preocupa que..."
- "Tengo miedo de invertir tiempo o dinero en algo que..."
- "No quiero volver a cometer el error de..."
- "Dudo porque..."

Antecedentes: Estoy entrenando esta IA para ayudarme a manejar objeciones y reforzar mi estrategia comercial.

Prompt 14

4. Emociones Clave (Modelo de Tony Robbins)

Instrucción para ChatGPT:

Rol: Eres un experto en mapeo emocional de clientes.

Acción: Ayúdame a identificar las emociones que mi cliente ideal busca experimentar al trabajar conmigo o usar mi producto/servicio.

Formato:

Responde como si fueras mi cliente ideal diciendo:

- "Quiero sentirme..."
- "Lo que más necesito es seguridad en..."
- "Quiero volver a confiar en..."

- "Me encantaría sentir que por fin..."

Antecedentes: Necesito que como mentor comercial me ayudes a conectar emocionalmente con mis clientes en mi contenido, llamadas o cierres.

Prompt 15

5. Esfuerzos Fallidos del Pasado (Enfoque Peter Thiel)

Instrucción para ChatGPT:

Rol: Eres un experto en análisis de intentos fallidos y comportamiento del consumidor.

Acción: Ayúdame a entender qué ha probado antes mi cliente ideal y por qué esas soluciones no funcionaron.

Formato:

Responde como si fueras mi cliente ideal diciendo:

- "Ya intenté..."
- "No me funcionó porque..."
- "Eso me dejó frustrado porque..."
- "Ahora busco una opción que de verdad..."

Antecedentes: Quiero entrenarte para que me ayudes a destacar frente a lo que ya han probado mis prospectos y no funcionó.

Módulo 3: Diseña tu propuesta de valor con Inteligencia Comercial

Actividad 3: Construcción de una propuesta de valor que conecte y destaque (con la ayuda de tu mentor IA)

Objetivo de la Actividad

Entrenar a ChatGPT para que pueda ayudarte a construir mensajes de venta claros, persuasivos y adaptados a tu cliente ideal, de forma que:

- Te apoye en la prospección con frases que conecten rápido
- Refuerce tu negociación resaltando tu diferenciador
- Te ayude a cerrar enfocándote en los beneficios más relevantes
- Te oriente en el seguimiento con mensajes alineados a sus deseos y miedos
- Te permita diseñar estrategias para solicitar referidos

Instrucciones generales

1. Ejercicio individual.

- Trabaja sobre tu propia marca personal como vendedor, mentor o asesor.
- Usa la misma conversación en ChatGPT donde hiciste las actividades 1 y 2.

2. Formato RAFA.

- Copia y pega las instrucciones una por una.
- Ajusta las respuestas según tu estilo y experiencia real de ventas.
- El objetivo es que entrenes a tu mentor comercial IA para que sepa qué decir y cómo ayudarte en tu día a día.

Pasos para construir tu propuesta de valor personalizada con ChatGPT

Prompt 16

1. Identifica a tu cliente ideal (*Ayuda a...*)

Instrucción para ChatGPT:

Rol: Eres un experto en análisis de clientes.

Acción: Ayúdame a identificar quién es mi cliente ideal como vendedor que busca mejorar con ChatGPT como mentor comercial.

Formato:

Dame 5 versiones del formato:

Ayudo a [tipo de cliente]...

Antecedentes: Ya definimos en actividades previas mi identidad comercial y el perfil de mi cliente ideal.

Prompt 17

2. Define el beneficio principal (...*a lograr...*)

Instrucción para ChatGPT:

Rol: Eres un experto en desarrollo de propuestas de valor.

Acción: Ayúdame a definir el principal beneficio que le aporto a mi cliente ideal cuando le vendo o asesoro.

Formato:

Dame 5 versiones del formato:

... a lograr [beneficio principal / problema resuelto / miedo eliminado]

Antecedentes: Con esto quiero entrenarte para que puedas ayudarme a prospectar, negociar y cerrar mejor.

Prompt 18

3. Destaca tu diferenciador (...con/sin...)

Instrucción para ChatGPT:

Rol: Eres un experto en diferenciación y comunicación comercial.

Acción: Ayúdame a identificar mi diferenciador principal como vendedor o asesor.

Formato:

Dame 5 frases con el formato:

... con/sin [diferenciador o alivio clave]

Ejemplo:

...con un acompañamiento personalizado

...sin fórmulas genéricas

Antecedentes: Esto me servirá para mejorar mi argumentación en el cierre, seguimiento y solicitud de referidos.

Prompt 19

4. Combina todo para crear tu propuesta de valor final

Instrucción para ChatGPT:

Rol: Eres un experto en redacción de propuestas de valor.

Acción: Combina las frases anteriores para darme una propuesta de valor integrada, clara y lista para usar en mensajes de prospección, llamadas, seguimientos y solicitudes de referidos.

Formato:

Dame 10 versiones con el siguiente formato:

Ayudo a ___ a ___ con/sin ___

Ejemplo:

Ayudo a agentes de seguros a cerrar más ventas sin depender de guiones preestablecidos.

Antecedentes: Necesito que estas frases estén pensadas para ser utilizadas directamente en mi comunicación comercial y que me sirvan como base para que tú, como mentor, me recuerdes cómo debo presentarme con claridad.

Módulo 4: Crea Mensajes de Alto Impacto con tu Mentor Comercial IA

Actividad 4: Crear Mensajes que Enganchen y Motiven a la Acción

Objetivo de la Actividad

- Entrenar a ChatGPT para que te ayude a:
- Redactar mensajes de prospección claros y atractivos
- Crear contenido para reels, videos o textos persuasivos
- Construir llamadas a la acción efectivas para cierre o seguimiento
- Generar guiones para pedir referidos sin sonar forzado
- Posicionarte como referente a través de contenido educativo de valor

Esta actividad integra todo lo anterior para que tu mentor comercial IA pueda ayudarte a conectar con tu audiencia en cualquier etapa del proceso de ventas.

Instrucciones generales

1. Ejercicio individual.

Trabaja con base en lo que definiste en las actividades 1, 2 y 3. Usa la misma conversación de ChatGPT.

2. Formato RAFA.

Copia y pega las instrucciones paso a paso. Ajusta si es necesario. Da retroalimentación para refinar los mensajes que te entregue la IA.

3. Objetivo final.

Obtener una batería de mensajes y guiones que puedas usar para redes, correos, WhatsApp, llamadas y contenido educativo.

Pasos para entrenar a tu mentor comercial en la creación de mensajes de impacto

Prompt 20

Guiones de prospección personalizados

Objetivo: Entrenar a ChatGPT para generar mensajes de prospección claros, persuasivos y adaptados a tu cliente ideal.

Instrucción para ChatGPT (RAFA):

Rol: Eres un experto en prospección comercial.

Acción: Crea 5 guiones breves y directos para contactar a nuevos prospectos en frío, a través de WhatsApp, mensaje directo o correo, utilizando mi propuesta de valor y perfil de cliente ideal.

Formato: Dame los guiones completos, sin indicaciones adicionales. Incluye saludo, presentación breve, beneficio claro, diferenciador y llamado a la acción.

Antecedentes: Quiero mensajes efectivos para prospectar con confianza y claridad.

Prompt 21

Actividad extra 2: Guiones para manejo de objeciones

Objetivo: Entrenar a ChatGPT para ayudarte a responder objeciones frecuentes de manera estratégica y empática.

Instrucción para ChatGPT (RAFA):

Rol: Eres un experto en manejo de objeciones.

Acción: Identifica las 5 objeciones más comunes de mi cliente ideal y dame respuestas efectivas para cada una. Utiliza principios de persuasión, empatía y refuerzo de beneficios.

Formato: Dame cada objeción con su posible respuesta. Usa un tono profesional y claro.

Antecedentes: Estoy entrenando tu capacidad para ayudarme a responder objeciones en tiempo real durante conversaciones con clientes.

Prompt 22

Actividad extra 3: Mensajes de seguimiento personalizados

Objetivo: Que ChatGPT te ayude a diseñar seguimientos estratégicos, creativos y con enfoque emocional y racional.

Instrucción para ChatGPT (RAFA):

Rol: Eres un mentor comercial especializado en estrategias de seguimiento.

Acción: Crea 5 mensajes de seguimiento para enviar después de una primera reunión o cotización, alineados a las emociones, objeciones y deseos de mi cliente ideal.

Formato: Dame los mensajes listos para copiar y pegar, incluyendo recordatorio del beneficio, empatía, reforzamiento del valor y llamado a la acción.

Antecedentes: Estoy entrenándote para apoyarme en mis seguimientos y aumentar mis cierres.

Prompt 23

Actividad extra 4: Guiones de cierre de ventas

Objetivo: Que ChatGPT te ayude a afinar tu forma de cerrar ventas con firmeza, claridad y enfoque en decisión.

Instrucción para ChatGPT (RAFA):

Rol: Eres un experto en técnicas de cierre de ventas.

Acción: Dame 5 guiones que pueda usar para cerrar ventas en una conversación, reunión o llamada. Enfócate en reforzar beneficios, eliminar dudas y empujar la decisión con respeto.

Formato: Dame las frases completas, como si fueran parte de una conversación real.

Antecedentes: Quiero entrenarte para ser mi guía en el momento clave del cierre.

Prompt 24

Actividad extra 5: Pedir referidos sin incomodidad

Objetivo: Que ChatGPT te ayude a generar frases naturales, estratégicas y útiles para pedir referidos después de una venta o reunión positiva.

Instrucción para ChatGPT (RAFA):

Rol: Eres un experto en crecimiento orgánico por referidos.

Acción: Crea 5 frases efectivas para pedir referidos después de una venta o experiencia positiva, sin que suene forzado o incómodo.

Formato: Dame las frases listas para enviar, con un tono cercano, profesional y agradecido.

Antecedentes: Quiero entrenarte para que me recuerdes y ayudes a pedir referidos estratégicamente en el momento correcto.

Ejercicios clave en este módulo:

- Crear tu guión de prospección con IA
- Redactar tu pitch en 3 versiones distintas
- Resolver objeciones comunes con ChatGPT
- Crear mensajes de seguimiento y referidos
- Simular una conversación con un cliente

Módulo 5: Mentalidad comercial y alto rendimiento

Contiene 6 escenarios emocionales reales:

1. Me siento desmotivado
2. Estoy desenfocado
3. Me frustra no tener resultados
4. Estoy ansioso por la presión
5. No tengo ideas para vender
6. Quiero estructurar mi semana

Cada uno incluye:

- Un método de activación mental (PEA, FOCO, GAP, RESPIRA, etc.)
- Una instrucción precisa para usar en ChatGPT
- Una estructura de respuesta paso a paso

Activa tu mentalidad comercial con ChatGPT como Mentor y Coach

Instrucciones generales para activar este módulo

Cada vez que necesites apoyo mental, emocional o creativo, puedes activar este módulo.

Prompt 25

Escenario 1: Me siento desmotivado

Instrucción para ChatGPT (RAFA):

Rol: Eres mi mentor comercial y emocional.

Acción: Ayúdame a salir de un estado de desmotivación con claridad, enfoque y una microacción concreta.

Formato: Guíame con estas tres preguntas del método RUM, y sugiéreme una microacción específica, realista y alineada a mis metas.

Antecedente: Estoy entrenando a ChatGPT para que sea mi mentor comercial en todos los escenarios, incluyendo los momentos en los que me siento desmotivado, estancado o sin energía. Quiero que me ayude a reconectar con mis objetivos y accionar aunque sea en pequeño.

Método RUM – para cuando me siento desmotivado

- **R – Reconocer:** ¿Qué reconozco que estoy sintiendo hoy?
- **U – Ubicar:** ¿Qué lo está causando o en qué momento empecé a sentirme así?
- **M – Moverse:** ¿Qué microacción me puede mover 1% hoy?

Ejemplo: Aldo: Me siento bajoneado, como sin ganas de vender hoy.

ChatGPT (RAFA):

- ¿Qué estás sintiendo exactamente hoy, Aldo? ¿Es desánimo, frustración, cansancio? (R)
- ¿Recuerdas si hubo algo que disparó esta sensación? ¿Una conversación, algo que viste, una expectativa que no se cumplió? (U)
- ¿Qué te parece si hoy hacemos solo una microacción para retomar el enfoque? Puede ser mandar 1 solo mensaje de prospección, o escuchar 5 minutos de tu audio favorito. ¿Vamos con eso? (M)

Prompt 26

Escenario 2: Estoy desenfocado y no sé por dónde empezar

Instrucción para ChatGPT (FOCO):

Rol: Sé mi mentor comercial.

Acción: Guiáme para estructurar mi día y recuperar enfoque. Hazme preguntas para priorizar y armar un plan breve.

Formato: Organiza en 3 bloques: mañana, tarde y noche.

Antecedente: Me siento disperso y necesito tomar acción pero no sé por dónde empezar.

Método FOCO – para recuperar claridad

- **F – Frenar:** Haz una pausa de 3 minutos y respira.
- **O – Ordenar:** Escribe tus pendientes sin orden.
- **C – Clasificar:** Agrúpalos: urgente, importante, energizante.
- **O – Organizar:** Elige 3 acciones claves para hoy.

Prompt 27

Escenario 3: Me frustra no tener resultados

Instrucción para ChatGPT (GAP):

Rol: Actúa como coach de alto rendimiento.

Acción: Ayúdame a revisar mis últimos días de ventas. Hazme preguntas para detectar bloqueos o errores y luego ayúdame a diseñar una microestrategia de mejora.

Formato: Análisis → Propuesta → Acción concreta.

Antecedente: Me estoy frustrando porque no he cerrado ventas últimamente.

Método GAP – para redirigir resultados

- **G – Gratitud:** Agradece una cosa que sí lograste esta semana.
- **A – Análisis:** Identifica una cosa que podrías mejorar.
- **P – Proyección:** Diseña una nueva estrategia o enfoque para mañana.

Prompt 28

Escenario 4: Me siento ansioso por la presión

Instrucción para ChatGPT (RESPIRA):

Rol: Sé mi coach emocional.

Acción: Hazme preguntas para bajar mi ansiedad comercial. Ayúdame a separar los hechos de los miedos, y guíame en una respiración o visualización.

Formato: Paso 1: Calma. Paso 2: Reencuadre. Paso 3: Activación.

Antecedente: Estoy ansioso por la presión de resultados o por la falta de ventas.

Método RESPIRA – para bajar ansiedad

- **R – Reconocer:** Reconoce qué te estresa ahora.
- **E – Exhalar:** Haz 3 respiraciones lentas y profundas.
- **S – Sentir:** Identifica qué puedes controlar hoy.
- **P – Parar:** Detén pensamientos repetitivos.
- **I – Inspirar:** Enfócate en una idea motivadora.
- **R – Reenfocar:** Visualiza una pequeña victoria.
- **A – Actuar:** Elige una microacción para hoy.

Prompt 29

Escenario 5: No tengo ideas para vender o prospectar

Instrucción para ChatGPT (IDEAS):

Rol: Actúa como mi mentor creativo de ventas.

Acción: Dame ideas para generar prospectos, mensajes o contenido que conecte. Hazme preguntas para adaptar las ideas a mi cliente ideal.

Formato: Opciones prácticas con explicación breve de cada una.

Antecedente: Me siento bloqueado creativamente y quiero ideas nuevas.

Método IDEAS – para desbloquear creatividad comercial

- **I – Identifica:** ¿Qué necesito? ¿Más prospectos? ¿Mejor mensaje?
- **D – Detecta:** ¿Qué canales estoy usando bien o mal?
- **E – Explora:** Pide ejemplos reales de guiones, textos, videos, ganchos.
- **A – Activa:** Toma 1 y ajústalo a tu estilo.
- **S – Simplifica:** Enfócate en lo que puedes hacer hoy.

Prompt 30

Escenario 6: Quiero estructurar mi semana o plan de ventas

Instrucción para ChatGPT (PLAN):

Rol: Actúa como mi mentor comercial de planificación.

Acción: Hazme preguntas para definir metas semanales y organizar mis tareas por día. Ayúdame a estructurar mi semana con intención.

Formato: Plan de acción con objetivos y bloques de tiempo.

Antecedente: Quiero tener más orden, enfoque y ritmo en mi semana comercial.

Método PLAN – para crear estructura y ritmo

- **P – Prioriza:** Tus metas más importantes.
- **L – Limita:** Tus tareas clave (máximo 3 por día).
- **A – Alinea:** Tus horarios con tu energía natural.

- **N – Nutre:** Celebra tus microavances diarios.

Bonus: Simulaciones y Roleplays

Entrenamiento para que ChatGPT simule con precisión a tu cliente ideal en los roleplays

Objetivo del documento:

Que puedas entrenar a ChatGPT para simular a tu cliente real durante las **simulaciones de ventas o roleplays**, incluyendo sus emociones, objeciones, miedos, tono, lenguaje y nivel de conciencia.

Este documento te ayudará a configurar mejor los escenarios de entrenamiento para que los roleplays sean realistas, retadores y alineados a tu mercado objetivo.

****Usa este método antes de hacer el rolplay**

Método REACT para entrenar a la IA como cliente

Usa este modelo para describir a tu cliente en roleplays

R - Rol del cliente:

- ¿Quién es? (profesión, industria, cargo)
- ¿En qué etapa está? (investigando, cotizando, decidiendo, frustrado)

E - Emociones frecuentes:

- ¿Cuál es su estado emocional típico al hablar contigo?
- ¿Tiene miedos, urgencias, frustraciones?

A - Argumentos y objeciones:

- ¿Qué objeciones te suele dar?
- ¿Cómo justifica sus decisiones?

C - Código de lenguaje:

- ¿Usa lenguaje técnico, emocional, informal, serio?
- ¿Hay palabras clave o frases que repite?

T - Tipo de conciencia comercial:

- ¿Es un cliente frío, tibio o caliente?
- ¿Ya sabe que necesita ayuda o sigue dudando?

 **Instrucción:** Completa este modelo antes de cada simulación. Luego puedes decirle a ChatGPT:

Actúa como si fueras este tipo de cliente: [pega aquí tu descripción REACT] Simula una llamada donde yo intento venderte mi producto. Responde con realismo, haz preguntas y objeciones."

 **Ejemplo de REACT llenado:**

Rol: Empprendedora de 35 años en etapa de crecimiento que ofrece servicios contables. Está buscando herramientas para mejorar sus ventas pero sin equipo.

Emociones: Frustrada porque ya ha intentado varios cursos. Tiene urgencia de resultados pero desconfía.

Argumentos/objeciones: "No tengo tiempo para capacitarme", "Ya he probado antes y no funcionó", "Necesito algo rápido y práctico".

Código de lenguaje: Directa, usa frases como "dime claro", "vamos al grano", "no tengo paciencia para teorías".

Tipo de conciencia: Tibia. Sabe que necesita ayuda pero duda de las soluciones.

Tipos de Roleplay que puedes entrenar

1. Cliente indeciso que necesita prueba social
2. Cliente racional que quiere más datos
3. Cliente emocional que necesita sentirse comprendido
4. Cliente que está cotizando con otros
5. Cliente que no responde al seguimiento
6. Cliente que dice "lo voy a pensar"
7. Cliente que solo ve el precio

Puedes crear tus propios arquetipos de cliente y entrenar a la IA con ellos usando el modelo REACT.

Prompt 31

Prompt general para Roleplay con IA

Actúa como un cliente con estas características:

[Descripción REACT]

Yo soy el vendedor. Vamos a simular una conversación real. Responde como si realmente estuvieras en esa situación.

Hazme preguntas, dudas y objeciones reales. No seas fácil.

Al final, evalúa cómo lo hice.

Prompt Final

A partir de ahora, quiero que me ayudes a mejorar mis ventas, responder objeciones, prospectar, hacer seguimiento y entrenar mi mentalidad usando este contexto.