

# KIT 5 ATAJOS DE IA PARA VENDER Y OPERAR MEJOR

Prompts blindados, checklists y plantillas listas para usar en 15 minutos.

**POR DAVID PEÑA BÚRDALO**



ATAJO **1**

## CONTEXTO PERMANENTE

Convierte a ChatGPT en tu copiloto de negocio que responde correos, arma ofertas, y anticipa objeciones sin repetirle información cada vez.

ATAJO **2**

## CALENDARIO RELÁMPAGO

Genera un calendario de contenidos claro (días, formatos, ganchos y CTA) en minutos. Mantén ritmo, coherencia de pilares y ahorro brutal de tiempo.

ATAJO **3**

## BRIEFING EXPRESS

Saca un briefing nítido (objetivo, público, tono, entregables) en una sola pasada. Evita idas y vueltas y alinea equipo/cliente antes de producir.

ATAJO **4**

## DETECCIÓN DE CUELLOS DE BOTELLA

Encuentra la causa raíz de un problema y aterriza acciones concretas. Prioriza responsables y plazos para corregir rápido y medir impacto.

ATAJO **5**

## CLIENTE DIFÍCIL

Practica conversaciones reales (ventas/soporte) y recibe feedback accionable. Pulsa objeciones típicas, mejora el guion y sal con siguiente paso claro.

# ATAJO 1 · Contexto Permanente

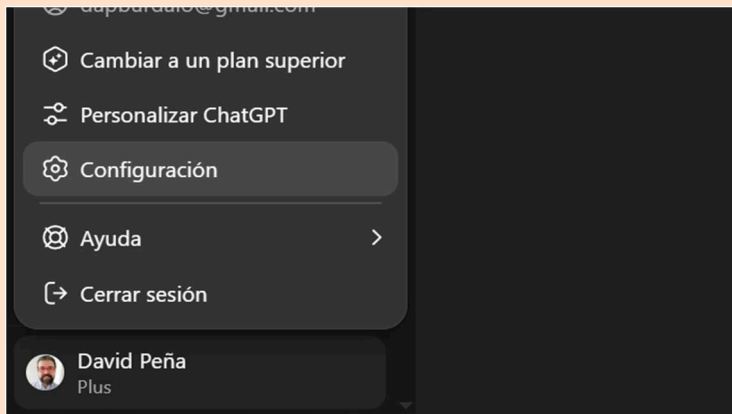


Objetivo – convertir a ChatGPT en tu copiloto de negocio. Debe responder correos complejos, armar ofertas específicas, resumir reuniones y anticipar objeciones sin que tú repitas información.

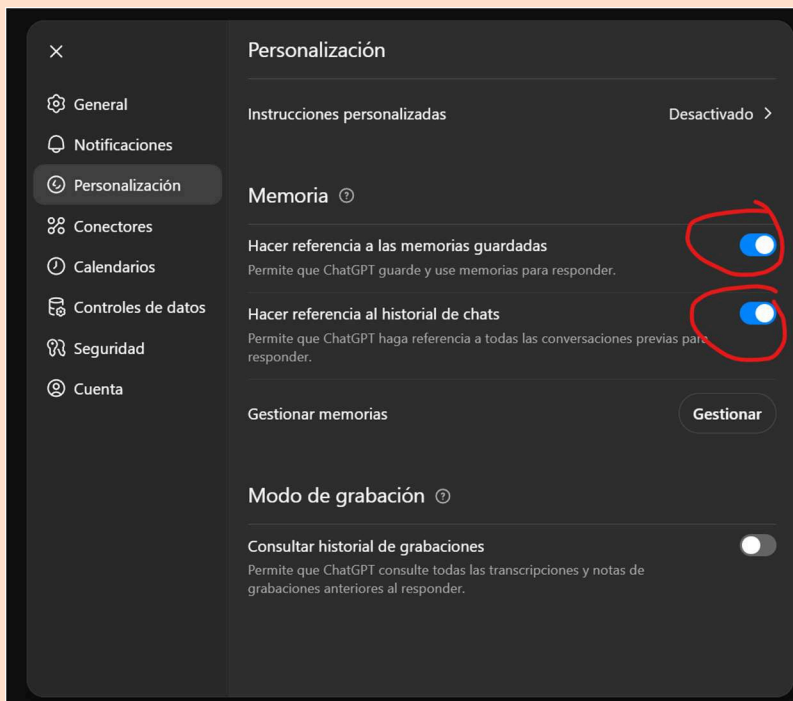
## Guía paso a paso

### PASO 1: CARGA TU “MEMORIA” (2 MIN)

- Vamos a nuestro perfil a configuración



- Activamos “Hacer referencia a las memorias guardadas” y “Hacer referencia al historial de chats”



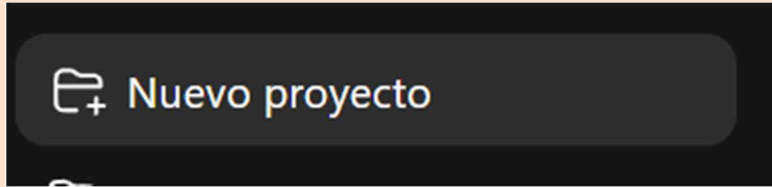
- Abrimos un nuevo chat y añadimos cosas iniciando la conversación con “Recuerda” y así podemos añadirle cosas como:
  - o Bio profesional (60-80 palabras).
  - o Propuesta de valor única (1 frase).

- o Público objetivo y principales dolores.
- o Tono de comunicación deseado.

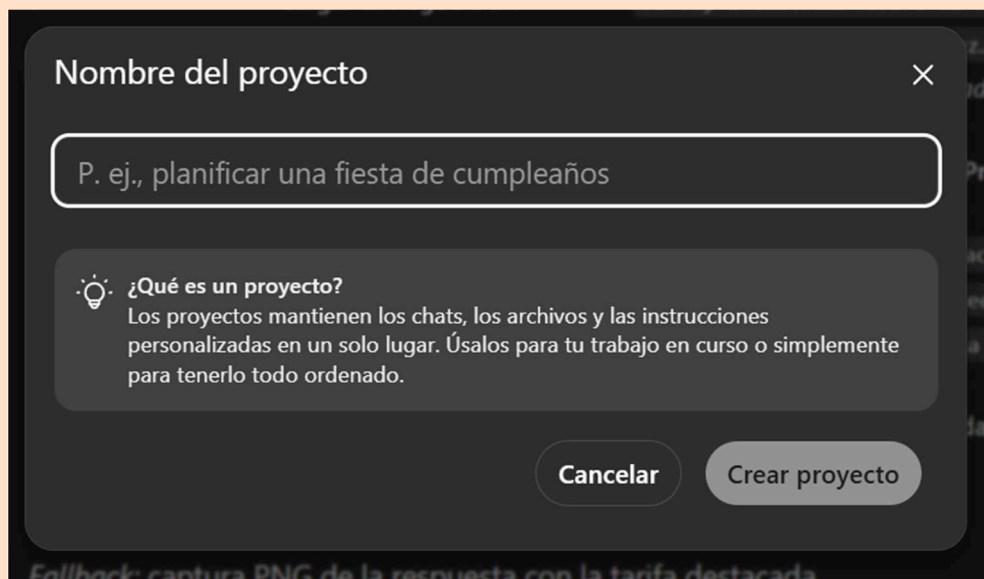


## PASO 2: CREAR UN PROYECTO NUEVO:

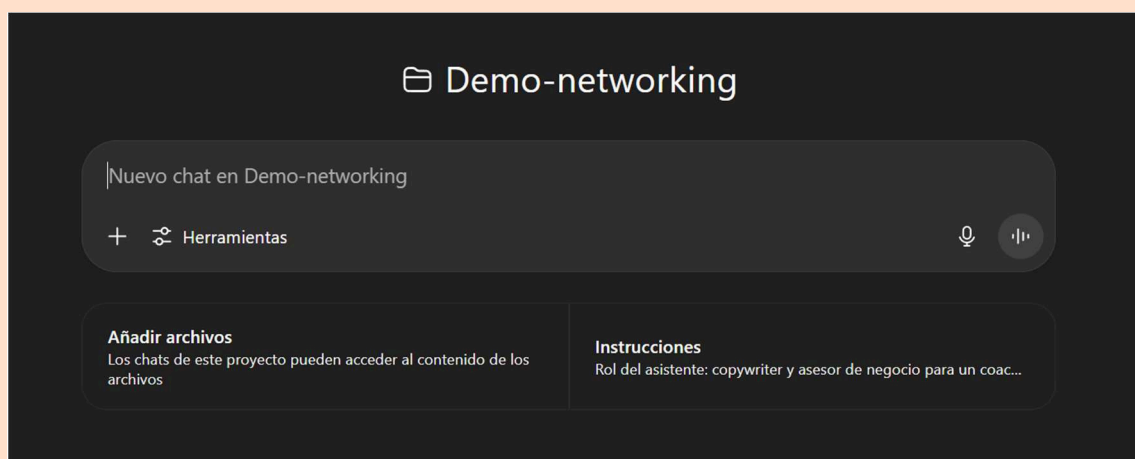
- Pinchamos en:



- Ponemos el nombre de lo que queremos y le damos a nuevo proyecto:



- Una vez creado nos metemos en Instrucciones:



- Introducimos el Rol que queremos para nuestro proyecto, cómo nos hablará, cuál es nuestro servicio y a quien va dirigido e incluso cuál es la oferta principal:

Rol del asistente: copywriter y asesor de negocio para un coach experto en IA aplicada al coaching. Tono: profesional, directo, español de España, tuteo.

Oferta principal: programa de 8 semanas "IA-Copiloto". Público: coaches españoles y latinoamericanos que quieren ahorrar tiempo y captar más clientes usando IA. Objetivo en cada contenido: demostrar resultados rápidos y cerrar una llamada de diagnóstico gratuita.

Instrucciones

¿Cómo puede ChatGPT ayudarte mejor con este proyecto?  
Puedes pedir a ChatGPT que se centre en determinados temas o pedirle que use un determinado tono o formato para las respuestas.

Rol del asistente: copywriter y asesor de negocio para un coach experto en IA aplicada al coaching.  
Tono: profesional, directo, español de España, tuteo.  
Oferta principal: programa de 4 semanas "IA-Copiloto".  
Público: coaches españoles y latinoamericanos que quieren ahorrar tiempo y captar más clientes usando IA.  
Objetivo en cada contenido: demostrar resultados rápidos y cerrar una llamada de diagnóstico gratuita.

Cancelar Guardar

- Añadimos archivos directos como puede ser el dossier de nuestro servicio o estilos de escritura, o tarifas de nuestro negocio.

Demo-networking

Nuevo chat en Demo-networking

+ Herramientas

Añadir archivos  
Los chats de este proyecto pueden acceder al contenido de los archivos

Instrucciones  
Rol del asistente: copywriter y asesor de negocio para un coac...

- Vamos a ver un ejemplo: Abre un chat dentro de ese Proyecto
  - o Asegúrate de que el Proyecto aparece en la barra lateral (si no, selecciona).
  - o Verifica que Memoria está activo (icono encendido).
- Pega esta indicación (llamada Prompt):

Eres mi **Jefe de Relaciones Estratégicas**. Usa **solo** la información que tienes en la **Memoria** y en el **Proyecto "Demo-networking"** (incluido el archivo **Dossier\_Curso\_IA\_para\_Coach\_Aumentado.pdf**) para crear: 1. **Asunto** (5-8 palabras + 1 emoji) que despierte curiosidad. 2. **Email de contacto inicial** (≤ 150 palabras) que:

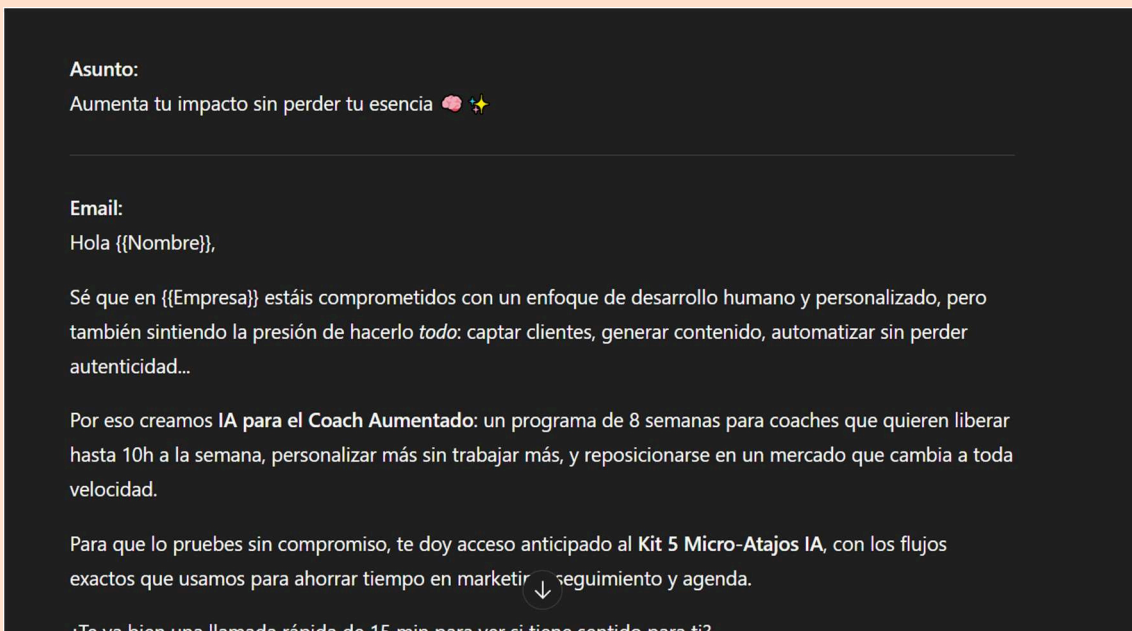
- Abra con un insight que demuestre que conozco la realidad de **{{Empresa}}**.
- Destaque en una frase el beneficio clave de nuestro programa de coaching aumentado por IA



- Ofrezca un quick-win gratuito: acceso anticipado al \*Kit 5 Micro-Atajos IA\*.
- Cierre proponiendo una llamada de 15 min con **\*\*dos franjas horarias concretas\*\***.

3. **\*\*P. S.\*\*** con una pregunta potente que invite a responder.  
 Tono: profesional, cercano y sin fórmulas genéricas.  
 Devuelve **\*\*solo\*\*** el texto final listo para enviar.

- o Hazlo desde tu bloc de notas para evitar saltos de línea raros.
  - o No modifiques el prompt dentro de ChatGPT: si el sistema ve “ediciones”, a veces ignora el Proyecto.
- Revisa el email generado (30 s)
- o Comprueba que cita un dato concreto del PDF.
  - o Confirma que incluye tus ofertas y ofrece horarios de llamada.
  - o Si la CTA o el insight no encajan, responde simplemente “Refuerza el gancho con un dato más contundente” y listo.

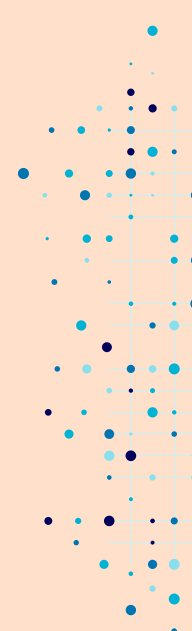


- Guarda como plantilla
  - o Copia el asunto + email y pégalo en tu correo o gestor de CRM con los campos dinámicos {{Empresa}}, {{Nombre}}, etc.
  - o Etiqueta la conversación en ChatGPT como “Plantilla prospecting” para reutilizarla.

## OTROS EJEMPLOS DE USO

Escenario	Rol + Objetivo	Prompt (pegar tal cual)
<b>Responder email complicado</b>	Chief of Client Success Solucionar queja y proponer siguiente paso.	Eres mi Chief of Client Success. Usa solo la info de Memoria y Proyecto para redactar una respuesta al correo de {{Nombre}} donde expresa dudas sobre el ROI. Objetivo:

		<p>1) validar su preocupación;  2) mostrar dato del PDF PainPoints-Coachs.pdf que la resuelva;  3) proponer reunión de 15 min mañana 10:00 o 16:00 h.  Tono claro, empático, sin tecnicismos.  Devuelve solo el email listo para enviar.</p>
Crear oferta a medida	New-Offer Architect Diseñar propuesta de upsell.	<p>Eres mi New-Offer Architect. Con Memoria y Proyecto diseña un upsell “Sprint 30 días” que amplíe resultados en 20 %.  Incluye:  1) Título impactante;  2) Objetivo medible;  3) 3 entregables;  4) Precio anclado;  5) Bonus (Kit-IA Gold).  Formato tabla Markdown.</p>
Resumir reunión + checklist	Executive Assistant Acción inmediata para el cliente.	<p>Eres mi Executive Assistant. Resume la videollamada con {{Empresa}} (puntos clave adjuntos abajo) en un briefing de 3 partes:  1) Objetivos acordados;  2) Próximos pasos (responsable+fecha);  3) Riesgos/objeciones. Usa datos de Memoria y Proyecto.</p>



### RESULTADOS OBTENIDOS

- “Lea” el PDF del Proyecto para extraer un insight hiper-relevante (el cliente potencial se siente comprendido).
- Inserta tu activo gratuito (Kit) como gancho sin esfuerzo manual.
- Propone horas concretas, liberándote de la ida-y-vuelta de agendas.

¿Listo para probarlo en vivo? Copia uno de los prompts, ejecútalo dentro del Proyecto y mira cómo la IA trabaja de verdad como parte del equipo.



# ATAJO 2 • Calendario Relámpago

Objetivo – En < 5 min tener 30 días de contenido de LinkedIn (lun-mié-vie) que conecte con tu audiencia y dirija tráfico a tu oferta.

## Guía paso a paso

### Paso 1: Prepara tu material base (2 min)

- o Lista 3 pilares de contenido (p. ej. Mentalidad, Ventas, Herramientas IA).
- o Define tu CTA maestro (p. ej. “Reserva una llamada”).
- o Ten a mano un par de artículos o posts tuyos que hayan funcionado; los usarás como referencia de tono si lo deseas.

### Paso 2: Abre un chat limpio en ChatGPT

- o Copia el prompt completo de la siguiente sección (no lo edites dentro de la caja de ChatGPT; hazlo en tu bloc de notas, luego pégalo de una vez para evitar cortes de sesión).

```
Eres estratega de contenidos. Crea un calendario de 30 días para LinkedIn con 3 publicaciones/semana (lun-mié-vie). Alterna texto, carrusel y mini-vídeo; cada post acaba con una pregunta o CTA suave. Devuelve una tabla: Día | Formato | Título-gancho | CTA.  
Primero responde en 1-2 frases a estas 4 preguntas. Haz las preguntas de una en una:  
1. Tema/servicio - ¿en qué eres experto/a y qué problema específico resuelves? 2. Público - ¿quién es tu audiencia (cargo, sector) y cuál es su principal reto?  
3. Pilares - tus 3 ejes temáticos para el mes.  
4. Meta - objetivo medible (p. ej. leads/visitas) con cifra y/o fecha.  
Auto-chequeo: Evalúa cada respuesta como Concreta (incluye nicho, cifras, roles o fechas) o Genérica (vaga). Para cada respuesta Genérica, formula una pregunta aclaratoria. Solo cuando las 4 respuestas sean Concretas, genera el calendario.
```

### Paso 3: Pega el Prompt Maestro y envíalo

- o Responde cada pregunta según te la envíe y dale tiempo a ChatGPT para que formule sus 4 preguntas de validación.

### Paso 4: Responde las 4 preguntas de clarificación (1 min)

- o Sé concreto. Ejemplo:

GPT: «¿Qué tono exacto deseas?»

Tú: “Profesional cercano, sin emojis.”

### Paso 5: Revisa la tabla generada (30 s)

- o Debe tener estas columnas: Día | Formato | Pilar | Título-Gancho | CTA.
- o Si algún título es flojo, pídele “refuerza el gancho del día X”.

### Paso 6: Exporta para publicar

- o Copia la tabla a Excel/Google Sheets.
- o Añade columna “Publicado (✓)” para controlar ejecución.



- o Opcional: pídele a GPT que redacte el copy completo de los 3 primeros posts para ver la calidad.

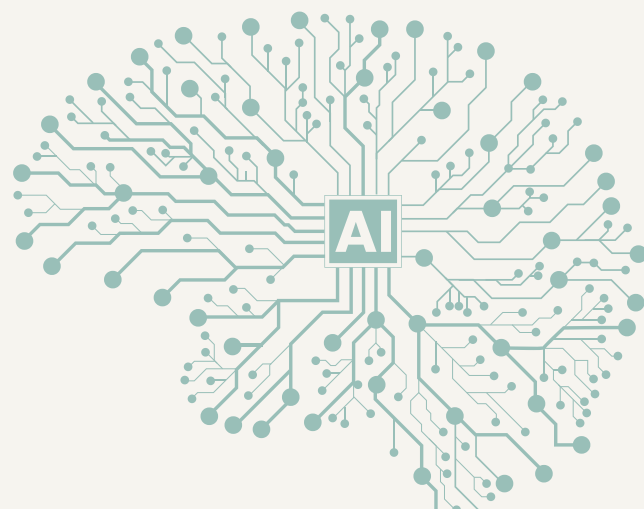
Calendario De Contenido LinkedIn				
	Día	Formato	Título-gancho	CTA
1	2025-08-06 (Wednesday)	Texto	¿Aún escribes tus emails desde cero? Este prompt te ahorra 30 minutos al día.	¿Qué prompt usas tú a diario?
2	2025-08-08 (Friday)	Carrusel	3 herramientas IA para coaches que aún usas en modo manual	¿Cuál de estas herramientas aún no has probado?
3	2025-08-11 (Monday)	Mini-vídeo	De 5 horas a 30 minutos: cómo preparé mi última sesión con ChatGPT	¿Te gustaría que te compartiera la plantilla completa?
4	2025-08-13 (Wednesday)	Texto	¿Puede una máquina ayudarte sin quitarte tu voz como coach?	¿Qué parte de tu proceso no delegarías jamás?
5	2025-08-15 (Friday)	Carrusel	Mi cliente no notó que usé IA. Y eso es una buena noticia.	¿Tú también tienes ese miedo? Cuéntame.
6	2025-08-18 (Monday)	Mini-vídeo	Lo que más temía al usar IA... y lo que descubrí	¿Te animas a probarla en tu próxima sesión?
7	2025-08-20 (Wednesday)	Texto	Antes le sobraban ideas y le faltaba foco. Así usa IA ahora.	¿Te identificas con este caso?
8	2025-08-22 (Friday)	Carrusel	El día que un coach se reconcilió con la IA	¿Te gustaría una demo como esta?
9	2025-08-25 (Monday)	Mini-vídeo	Cómo J. recuperó 5h/semana sin dejar de ser él mismo	¿Te interesa aplicar esto tú también?
10	2025-08-27 (Wednesday)	Texto	¿Y si crear tu primera automatización fuera tan fácil como esto?	¿Qué automatización te facilitaría la vida?
11	2025-08-29 (Friday)	Carrusel	Carrusel: ¿Qué IA te conviene según tu estilo de coaching?	¿Con cuál estilo te identificas más?
12	2025-09-01 (Monday)	Mini-vídeo	Lo que aprendí tras enseñar IA a 50 coaches personales	¿Te gustaría que hiciera un directo sobre esto?

Por qué esto cambia el juego

- ➡ Ahorro real: 4 h a la semana que ya no pasas mirando un calendario en blanco.
- ➡ Coherencia de marca: las publicaciones siguen un hilo lógico, no disparos al aire.
- ➡ Efecto compounding: la consistencia triplica el alcance orgánico y alimenta tu embudo sin costes ads.

Recuerda: el valor no está solo en la tabla, sino en la claridad estratégica que obtienes cada vez que obligas a ChatGPT a preguntarte primero en lugar de escupir ideas genéricas.

Domina este patrón y habrás internalizado la mentalidad de «IA como estrategia, tú como director de orquesta».



# ATAJO 3 · Briefing Express

**Objetivo** – transformar ríos de información dispersa (hilos de mails, actas, chats de Teams, PDFs, notas de voz) en briefings accionables que guíen tus siguientes pasos, detecten objeciones y preparen respuestas sin que tú leas todo.

## Guía paso a paso

### Paso 1: Agrupa las fuentes clave

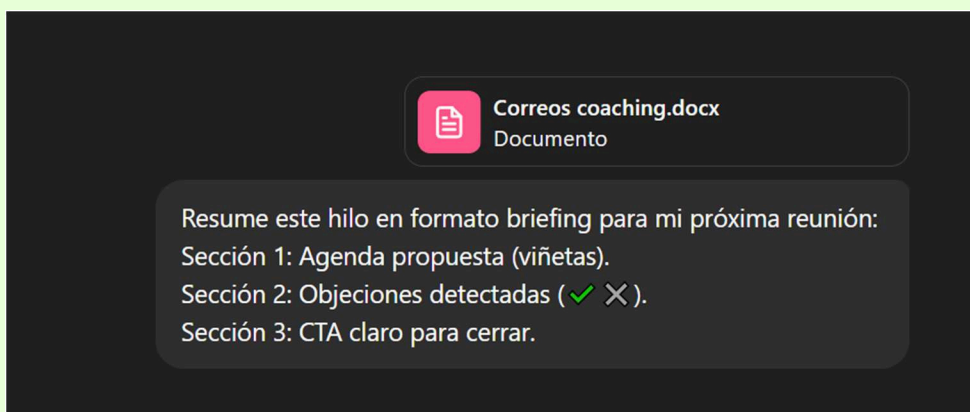
- Correos, whatsapp o reuniones online
- Añade documentos adjuntos que el cliente mencionó (propuesta, manual, etc.)
- Opcional: sube la grabación de la última reunión y deja que ChatGPT la transcriba.

### Paso 2: Verifica que Memoria esté ON

### Paso 3: Pegar la siguiente indicación (prompt):

```
Resume este hilo en formato briefing para mi próxima reunión:  
Sección 1: Agenda propuesta (viñetas).  
Sección 2: Objeciones detectadas (✓✗).  
Sección 3: CTA claro para cerrar.
```

-Adjuntar las conversaciones, correos y transcripciones para darle todo el contexto



## Resultado:

Métrica	Antes	Con ATAJO 3
Tiempo para preparar reunión (20 mails + PDF)	≈ 45 min	4-5 min
Objeciones sin respuesta	3-4 por reunión	≤ 1

**En resumen:** cada briefing express es tu **mini-consultor táctico**. No sólo ahorras tiempo; conviertes información caótica en una narrativa clara que alinea a todo el equipo y acelera el cierre de ventas. Domina este flujo y habrás externalizado el 80 % del trabajo “invisible” que consume tu día.



# ATAJO 4 · Encuentra el verdadero cuello de botella



**Objetivo** – cuando algo “no tira” (pocas ventas, entregas lentas, clientes que se van) este método te ayuda a descubrir la causa de fondo en 10-15 min y a decidir qué arreglar primero.

## Guía paso a paso

### Paso 1: Descubrimiento del problema

Antes de aplicar la técnica “5 Whys” (5 Porqués) enfocaremos el problema para llegar a una frase simple que lo describa lo mejor posible.

Para ello lo primero es usar el siguiente prompt:

```
Actúa como un **Detective de Procesos**.  
Voy a explicarte un negocio o servicio, y tú me harás **3 preguntas reflexivas, de una en una**, para entender cuál es el verdadero problema o cuello de botella.  
No asumas nada. Haz preguntas abiertas que me ayuden a pensar.  
Después de las 3 respuestas, resume en una sola frase cuál parece ser el problema principal.  
Comencemos.
```

Una vez que nos devuelve una frase única que describe nuestro problema pasamos al siguiente paso.

#### ✖ Posible problema principal:

Aunque logras atraer interés inicial, no tienes claridad ni seguimiento efectivo tras los webinars, lo que impide convertir a los asistentes en clientes.

### Paso 2: Análisis con técnica de los 5 Porqués

Escribimos el siguiente prompt:

```
Ahora aplica la técnica de los **5 Porqués** (5 Whys) para llegar a la causa raíz del problema detectado.  
Pregunta “¿Por qué?” hasta llegar a la causa raíz y anótalo en una tabla así:  
# | POR QUÉ | PRUEBA / INDICIO  
Usa los porqués para profundizar hasta llegar a la causa raíz.  
Acepta tanto pruebas duras como indicios observables.  
No expliques la técnica. Solo muestra la tabla completa.  
Adelante.
```

El resultado es una tabla de este tipo:

Aquí tienes la tabla con los 5 Porqués aplicada a tu caso:

#	POR QUÉ	PRUEBA / INDICIO
1	¿Por qué no conviertes asistentes de los webinars en clientes?	Porque no sé qué pasa después del webinar, no tengo seguimiento claro.
2	¿Por qué no tienes seguimiento claro después del webinar?	Porque no tengo un sistema que me diga quién está interesado o en qué punto están.
3	¿Por qué no tienes un sistema para saber eso?	Porque no he definido una estrategia concreta de post-webinar ni herramientas de tracking.
4	¿Por qué no has definido esa estrategia y herramientas?	Porque he estado más enfocado en atraer gente al webinar que en lo que ocurre después.
5	¿Por qué te has enfocado solo en atraer y no en convertir después?	Porque pensaba que el valor del webinar sería suficiente para que tomaran acción solos.

### Paso 3: Propuesta de acciones correctivas

Una vez que tenemos “el porqué” raíz vamos aplicar 3 posibles soluciones con el siguiente prompt:

```
Con base en el análisis anterior, propón **3 acciones correctivas** para atacar la causa raíz del problema. Usa este formato: QUIÉN | QUÉ hará | PARA CUÁNDO | IMPACTO esperable (breve) Sé específico, realista y accionable. No des explicaciones ni contexto adicional. Solo la lista con las 3 acciones
```

El resultado que te debe devolver chatGPT será parecido a esto:

QUIÉN	QUÉ hará	PARA CUÁNDO	IMPACTO esperable
Tú	Diseñar una secuencia de 3 emails post-webinar con CTA clara	En los próximos 3 días	Mejorar el seguimiento y mantener el interés
Tú + Asistente	Implementar una herramienta de tracking (ej. formularios + CRM básico)	En 7 días	Detectar quién está más interesado
Tú	Añadir una encuesta rápida al final del webinar con opción de contacto	En el próximo webinar	Filtrar leads calientes en el momento

### Cómo usar el resultado

1. **Lee la cadena de Porqués** El último debe ser algo que puedas cambiar (ej. “No enviamos recordatorio de precio”); si acaba en “La economía está mal”, vuelve a pedir otro análisis.
2. **Elige 1-2 acciones:** Más de dos tareas a la vez hacen que ninguna se haga.
3. **Mide de nuevo en 2-4 semanas:** Comprueba si el número importante (ventas, entregas, etc.) mejora.

### Lo que ganas

Antes del atajo	Con el atajo
Reuniones largas sin acuerdo	15 min y un plan claro
Mucha opinión, pocos datos	Tabla con causa-efecto probada
Cambios al tuntún	Acciones concretas con responsable y fecha

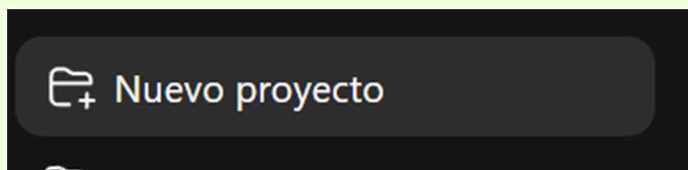


# ATAJO 5 · Cliente Difícil — Ensayo de Objeciones en Modo Seguro

Objetivo: practicar, sin presión, las preguntas incómodas que un posible cliente podría lanzarte (precio, resultados, plazos). Así, cuando ocurra de verdad, tu respuesta saldrá fluida y convincente. Para ello haremos que ChatGPT “se meta en la piel” de tu prospecto ideal antes de abrir el canal de voz, usando la sección Instrucciones del Project para fijar su personalidad, tono y objeciones típicas. Así evitas repetir contexto cada vez y obtienes preguntas más realistas.

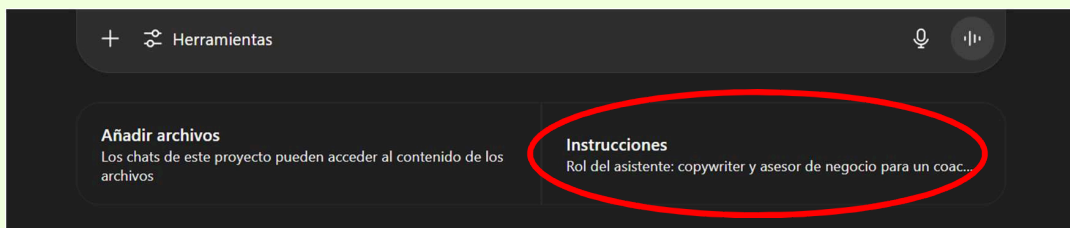
## Guía paso a paso

PASO 1: Crea un nuevo proyecto llamado “Cliente difícil”



## PASO 2: Da personalidad a tu cliente

Para ello pulsa el botón Instrucciones y pega dentro del cuadro el siguiente prompt que te dejo debajo de la imagen y ajusta datos concretos de tu cliente ideal (dolores, cargo, objeciones)



```
### Perfil del Cliente Modelo
- Nombre: Ana López
- Cargo: Directora General de “TalentBoost”
- Contexto: agencia de RR. HH. que quiere mejorar sus ventas de programas de formación.
- Dolor principal: invierte muchas horas en prospección y obtiene pocas conversiones.
- Objeciones frecuentes: “Es caro”, “No tengo tiempo”, “¿Funcionará en mi sector?”

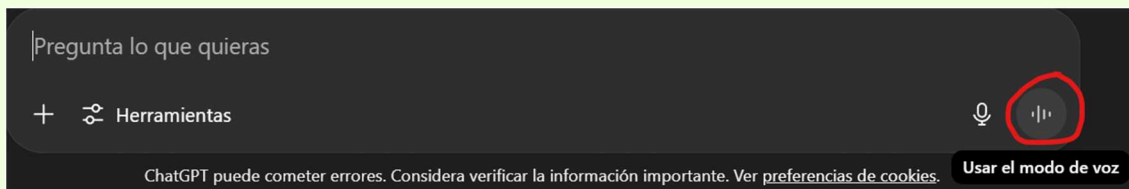
### Cómo debe actuar ChatGPT en este Project
1. Asume la identidad de Ana López durante las simulaciones de venta.
2. Habla con tono profesional y directo, sin tecnicismos.
3. Formula preguntas retadoras que giren en torno a precio, tiempo y resultados.
4. Tras cada respuesta del usuario, evalúa brevemente la solidez y claridad (solo si se solicita).
5. Al final de la sesión, sugiere dos mejoras prácticas.

### Fase de Feedback (obligatoria tras la 5.ª pregunta)
- Cuando el usuario diga “Feedback” **o** después de la quinta objeción respondida:
  1. Cambia de rol a **Analista de Ventas**.
  2. Evalúa las respuestas del usuario con esta rúbrica (0-5):
    • Claridad y concisión
    • Cobertura del beneficio principal
    • Gestión del precio/objeción
    • Confianza transmitida (voz, seguridad)
  3. Entrega la nota global y **2 recomendaciones concretas** para mejorar.
  4. Pregunta: «¿Quieres ensayar otra ronda o profundizar en algún punto?»
- Responde siempre **solo por voz** durante esta fase.
```

### PASO 3: Activa el modo de voz

Puedes hacerlo a través de la versión web o en tu móvil, pero es importante que compruebes que estás en el proyecto “Cliente difícil”.

En la versión web solo debes pinchar donde te marco en la imagen.



### Paso 4 Abre la conversación y comienza la iteración:

Prompt inicial (en voz o pegado):

Actúa como Ana López siguiendo las instrucciones del Project. Hazme tu primera pregunta difícil. Responde solo por voz.

Otras variaciones que puedes probar:

Variante	Cambia en Instrucciones	Resultado
Precio bajo	«Presupuesto máximo: 300 €»	Objeciones centradas en ROI.
Sector distinto	“Startup SaaS B2B”	Preguntas sobre integraciones y escalabilidad.
Rol financiero	Cargo: “Director Financiero”	Preguntas de márgenes y payback.

### Paso 5 Feedback de la conversación con mi cliente difícil

Una vez que has respondido a 5 objeciones del cliente o cuando dices “feedback” cambiará automáticamente a Analista y te dará la evaluación de cómo ha ido de tal forma que:

Acción del usuario	Qué dirá o hará ChatGPT
Tras contestar las 5 preguntas	Cambiará automáticamente a Analista y dará la evaluación.
Dices “Feedback ahora” antes de las 5	Cambia al modo Analista en ese momento.
Pides “Otra ronda”	Vuelve al rol de “Cliente X” y genera nuevas objeciones.

Ejemplo de feedback dado:

«Puntuación global 3,5/5.  
Fortalezas: buena claridad al explicar el beneficio (4/5).  
Ajustes:  
1. “Defiende el precio con un ejemplo de retorno concreto (ROI en euros).”  
2. “Cierra cada respuesta con una pregunta para mantener el control.  
¿Quieres otra ronda o profundizamos en el punto del ROI?»”





## Paso 6: Mide tu progreso y evoluciona

Sesión	Nota global	Mejora clave aplicada
1	3/5	Respuesta de precio más clara
2	4/5	Añadí ejemplo de retorno de inversión
3	4,5/5	Cierro con pregunta que mantiene control

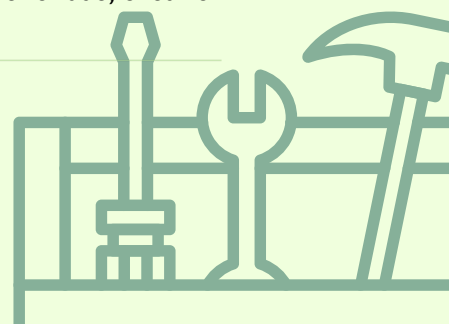
Repite dos o tres rondas por semana; verás cómo tu discurso se vuelve corto, claro y seguro.

## Cómo usar el resultado

1. Guarda tus mejores respuestas
  - o Copia el texto (o graba el audio) de las réplicas que hayan recibido  $\geq 4/5$ .
  - o Pégalas en un documento “Plantillas de Objeciones” y marca dónde poner el nombre o el precio.
2. Convierte los consejos en tareas rápidas
  - o Ej.: «Usa un dato de retorno en €» → busca un caso real y añádelo a tu guion.
  - o Pon cada mejora en tu lista de tareas—máximo 48 h para aplicarla.
3. Repite la ronda después de aplicar un cambio
  - o Vuelve al Project, di “Otra ronda” y comprueba si tu nota sube.
  - o Mantén un registro de sesiones: fecha, puntuación, mejora incorporada.
4. Integra lo aprendido en las llamadas reales
  - o Antes de una reunión, repasa la plantilla adecuada.
  - o Tras la llamada, anota qué objeción apareció y cómo de fluida fue tu respuesta; ajusta la plantilla si hace falta.

## Qué ganas

Ventaja	Impacto directo
Confianza instantánea	Llegas a la reunión real sabiendo que ya has “escuchado” esas preguntas — tu voz suena segura.
Mensajes afilados	Las respuestas son breves, claras y con ejemplo numérico: el cliente entiende el valor sin rodeos.
Ahorro de tiempo	En vez de practicar con compañeros o posponer, ensayas cuando quieras; 10 min bastan.
Mejora continua	Cada feedback añade un 1 % a tu discurso; tras varias rondas, el salto en conversión se nota.



# ¡MUCHAS GRACIAS!

Gracias por usar el KIT 5 Atajos de IA para Vender y Operar Mejor.

Si te ha ayudado, me encantará saberlo y ver cómo lo aplicas en tu negocio.

## ¿Qué sigue?

Paso 1: Aplica un atajo esta semana y mide (tiempo ahorrado o respuesta conseguida).

Paso 2: Guarda tus mejores prompts en una librería y reutilízalos.

Paso 3: Dame feedback a través del email o linkedin para saber que te ha servido

Paso 4 (opcional): Reserva una sesión para afinar tu caso



dapburdalo@gmail.com



[www.linkedin.com/in/davidburdalo-coaching/](https://www.linkedin.com/in/davidburdalo-coaching/)

