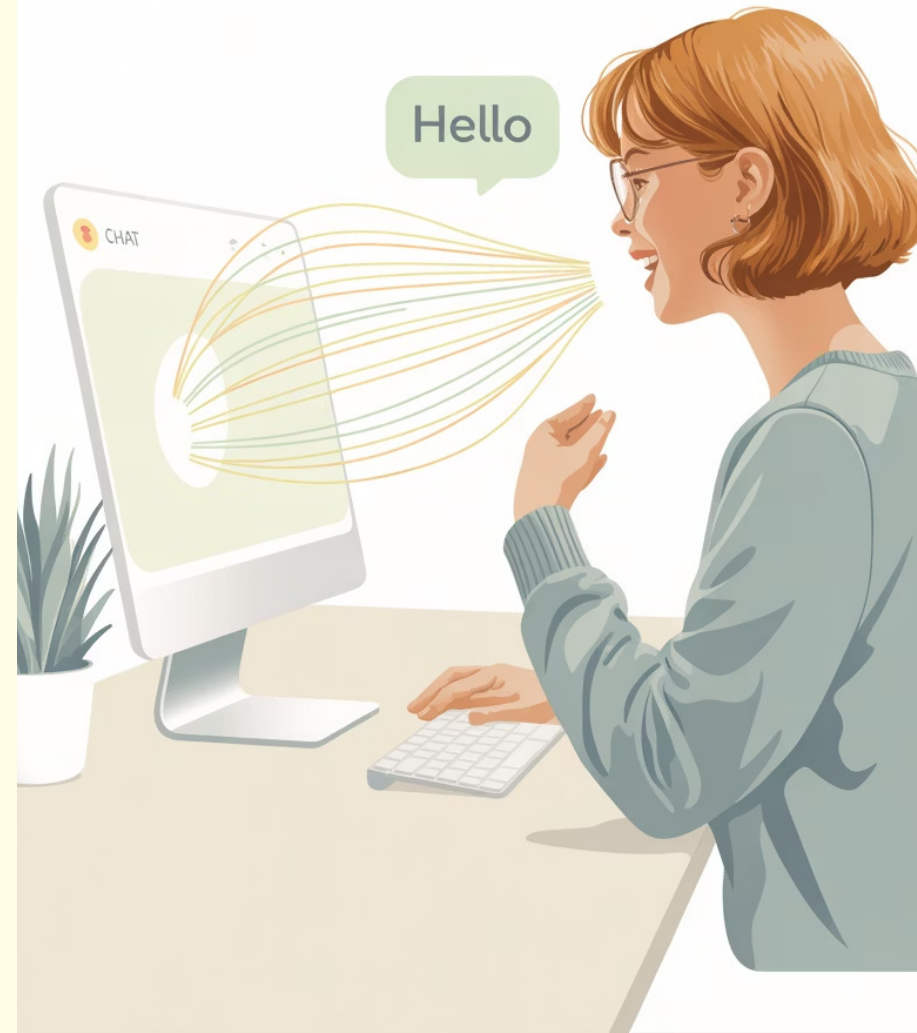


Clase 16: Prompting

El arte de comunicarse con la IA

Curso de Herramientas Digitales

Departamento de Ventas



Introducción al Prompting

El **prompting** se ha convertido en una habilidad esencial para todos los profesionales que quieren aprovechar el poder de la inteligencia artificial.

Para vendedores y profesionales comerciales, dominar esta comunicación significa:

- Ahorrar tiempo en tareas rutinarias
- Generar ideas y contenido con mayor rapidez
- Obtener análisis de datos más profundos
- Establecer una ventaja competitiva en el mercado



¿Qué es un Prompt?

Definición

Un **prompt** es la instrucción o petición que damos a un sistema de inteligencia artificial para que realice una tarea específica.

Función

Actúa como un puente de comunicación entre humanos y máquinas, estableciendo lo que queremos conseguir.

Resultado

La calidad del prompt determina directamente la utilidad y precisión de la respuesta que obtendremos.

El prompting efectivo es más un **arte que una ciencia** - requiere práctica, intuición y conocimiento de cómo "piensa" la IA.

Importancia del Prompting en Ventas

Para estudiantes y profesionales de ventas, dominar el prompting supone:

Automatizar la creación de propuestas comerciales y emails personalizados

Generar **argumentarios de venta** adaptados a diferentes tipos de cliente

Analizar **tendencias de mercado** y comportamiento del consumidor

Obtener **respuestas inmediatas** a consultas de producto o servicio

Crear **contenido persuasivo** para redes sociales y marketing



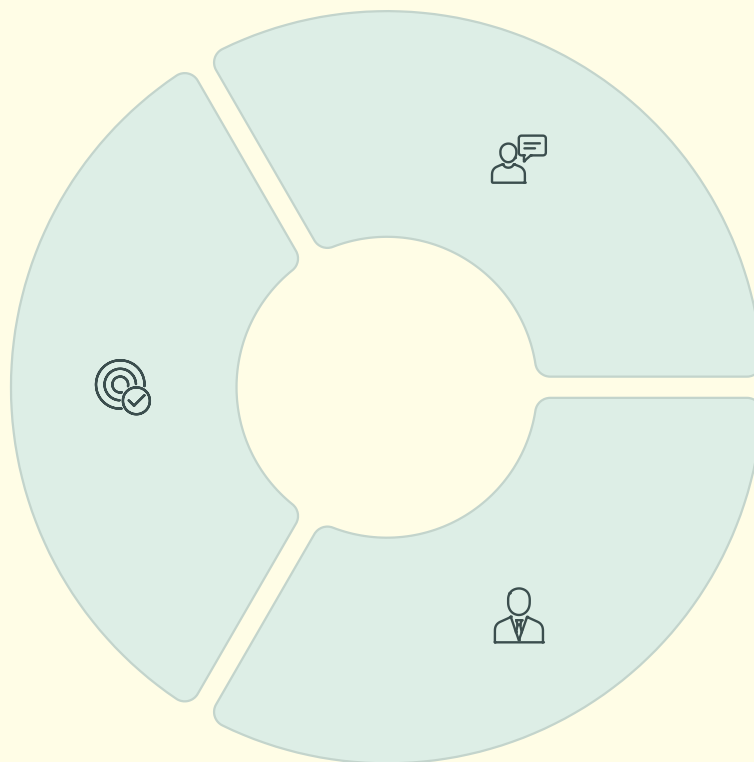
Un prompt bien construido puede transformar completamente tu productividad comercial.

Estructura de un Prompt Efectivo

Objetivo

Define claramente lo que necesitas conseguir. ¿Qué problema quieres resolver?

"Necesito generar un email de seguimiento para un cliente potencial del sector financiero..."



Contexto

Proporciona la información relevante para que la IA comprenda el marco completo.

"...tras una reunión donde mostré interés en nuestro software de gestión..."

Expectativas

Especifica el formato, extensión, tono y cualquier otra característica del resultado.

"...en tono formal pero cercano, destacando los 3 beneficios principales, con máximo 150 palabras."

Según Cyberclick, estos tres elementos son fundamentales para obtener respuestas de calidad.

Buenas Prácticas para Construir Prompts



- **Sé específico y detallado** en tus instrucciones
- Utiliza un lenguaje claro y sin ambigüedades
- Divide peticiones complejas en varias más simples
- Incluye ejemplos concretos de lo que buscas
- Define el rol que quieres que adopte la IA (*"Actúa como un asesor de ventas experto en..."*)
- Especifica el formato de salida (lista, párrafos, tabla)
- Ajusta el nivel de formalidad según tu audiencia

Recomendaciones de Educando Juntos

El Proceso Iterativo del Prompting

1. Prompt Inicial

Comienza con una instrucción básica que refleje tu necesidad principal.

"Genera 5 argumentos de venta para nuestro software."

3. Refinamiento

Ajusta el prompt añadiendo más contexto, ejemplos o restricciones.

"Genera 5 argumentos de venta para nuestro software de gestión de clientes, enfocados a empresas de logística con +50 empleados."

2. Evaluación de Resultados

Analiza la respuesta: ¿Es útil? ¿Falta información? ¿Es demasiado genérica?

4. Maestría

Con la práctica, aprenderás a predecir qué instrucciones generan mejores resultados.

El prompting no es estático - es un diálogo que mejora con cada interacción.

Uso Ético y Privacidad



Nunca incluyas en tus prompts:

- Datos personales de clientes sin consentimiento
- Información financiera sensible
- Contraseñas o credenciales de acceso
- Datos confidenciales de la empresa

Recomendaciones:

- Anonimiza la información cuando sea posible
- Verifica que tus prompts no refuercen sesgos
- Consulta las políticas de uso de datos de la plataforma
- Sé transparente cuando uses contenido generado por IA

Tipos de Prompts y sus Aplicaciones



Informativos

Solicitan datos, definiciones o explicaciones sobre un tema específico.

"Explícame las últimas tendencias en CRM para el sector inmobiliario."



Creativos

Buscan generar contenido original como textos, ideas o conceptos.

"Crea 3 analogías para explicar el valor de nuestro servicio de atención al cliente."



Instruccionales

Piden a la IA que realice una tarea específica siguiendo directrices.

"Analiza este email de queja y sugiere una respuesta que refleje empatía."



De Razonamiento

Solicitan análisis, comparaciones o evaluaciones de diferentes opciones.

"Compara estas 3 estrategias de precios y sus posibles impactos en nuestras ventas."

Adapta el tipo de prompt según el resultado que necesites para tu actividad comercial.

Unlock peak performance

[Request Demo](#)

Aplicaciones Prácticas y Conclusión

Aplicaciones en Ventas:

- Crear perfiles detallados de cliente ideal
- Generar preguntas poderosas para descubrir necesidades
- Diseñar scripts de llamada y mensajes persuasivos
- Obtener respuestas a objeciones comunes
- Analizar conversaciones de venta para mejorarlas

"Dominar el prompting no es solo una habilidad técnica, es una ventaja competitiva que transformará tu forma de vender en la era digital."

El vendedor que aprende a "hablar" con la IA está un paso por delante, capaz de multiplicar su productividad y enfocarse en lo verdaderamente humano: construir relaciones.



AI-Powered Insights

As soon as the system is installed, it will be able to analyze the data and provide you with the most relevant insights.



Automated Reporting

Let the system generate reports for you automatically, so you can focus on your core business activities.



Real-Time Collaboration

Let the system collaborate with you in real-time, so you can make the most of your data and improve your performance.