Herramientas

Apollo - https://get.apollo.io/8765m71aytxg

ChatGPT

Ejercicios Prácticos – Taller de Ventas con IA

Ejercicio 1: Define tu ICP (Perfil de Cliente Ideal)

Objetivo: Construir tu ICP usando ejemplos reales de tus clientes actuales.
Instrucciones: Usa el siguiente prompt si no tienes una herramienta como Apollo.io.

Prompt sugerido:

Definir ICP Ideal para Netec

Quiero que actúes como un **estratega de ventas y marketing B2B especializado en soluciones de capacitación tecnológica**, con experiencia en:

- Programas de formación y certificación oficiales (AWS, Microsoft, Cisco, DevOps, IA, habilidades digitales).
- Ventas consultivas a empresas medianas y grandes.
- Diseño de ICP accionables para equipos comerciales.

Tu tarea es ayudarme a **definir el Perfil de Cliente Ideal (ICP) para Netec** basado en nuestra experiencia real con clientes actuales y casos de éxito. El resultado debe servir para:

1. Guiar a vendedores consultivos.
2. Entrenar IAs comerciales.
3. Definir criterios claros para prospección, mensajes, priorización y descalificación.

Instrucciones

1. **Primero** pide la siguiente información sobre nuestros mejores clientes actuales:
    - Lista de 3 a 10 clientes reales (sin nombres si es confidencial), indicando:
        - Industria y tamaño.

- País / región.
- Tecnologías clave (ej: AWS, Azure, Microsoft 365, Cisco, DevOps, IA).
- Problema que tenían antes de trabajar con Netec.
- Soluciones de capacitación contratadas.
- Resultados obtenidos (ej: certificaciones, proyectos acelerados, reducción de incidentes, cumplimiento normativo).

2. A partir de esa información, **identifica patrones comunes** y utilízalos para construir el ICP.
3. Devuélveme el resultado en las siguientes tablas, con foco en clientes con alta probabilidad de:
    - Requerir formación continua.
    - Valorar certificaciones oficiales.
    - Tener presión por transformación digital, compliance, seguridad, nube, automatización.
    - Invertir por valor, no solo por precio.

Tabla 01: DEMOGRAFÍA EMPRESARIAL

Completa basado en patrones detectados:

- Industria ideal
- Subsectores prioritarios
- Tamaño de la empresa (empleados)
- Tamaño típico del equipo de TI / Digital / Operaciones
- Región / países objetivo
- Nivel de madurez tecnológica (on-prem / híbrido / cloud-first / multi-cloud)
- Tecnologías estratégicas más comunes
- Cargo típico del comprador principal
- Roles influenciadores clave
- Rango presupuestario típico en capacitación / certificaciones
- Duración promedio del ciclo de ventas
- Modelo habitual de contratación de training

Tabla 02: PSICOGRAFÍA DEL COMPRADOR

Enfocada en el tomador de decisión principal (CIO, CTO, Head of IT, L&D, etc.):

- Principales dolores del negocio
- Metas estratégicas (12–24 meses)
- Desafíos diarios
- KPIs que realmente le importan
- Estilo de toma de decisiones (data-driven, compliance, urgencia, partners oficiales, etc.)
- Criterios clave para elegir proveedor de capacitación
- Objeciones típicas (tiempo, presupuesto, compromiso del equipo, etc.)
- Nivel de cultura de aprendizaje (reactivo vs estratégico)

Tabla 03: SEÑALES DE ENCAJE IDEAL

Debes definir criterios claros para que un vendedor o IA detecte rápido si vale la pena invertir tiempo:

- Características que los convierten en cliente altamente compatible
- Factores comunes de éxito (qué condiciones internas deben existir)
- Disparadores que indican momento ideal para acercarse:
    - Migraciones a la nube
    - Proyectos DevOps
    - Requisitos de compliance
    - Mantener status de partner con vendors
    - Contratación masiva de perfiles técnicos
- Señales de alerta para descalificar:
    - Solo buscan lo más barato
    - No liberan tiempo para capacitar
    - No hay sponsor interno

- No valoran certificaciones oficiales

Tabla 04: CÓMO APORTAMOS VALOR (EN LENGUAJE DE NEGOCIO)

Redáctalo para que cualquier vendedor pueda usarlo en conversaciones:

- Problema principal que Netec ayuda a resolver
- Cómo el cliente ideal describe el resultado logrado
- Qué significa ese resultado para el negocio (en ingresos, riesgos, eficiencia, talento)
- Propuesta de valor de Netec en mínimo 3–5 bullets, enfocada en:
  - Certificaciones oficiales
  - Rutas por rol y por tecnología
  - Modalidades flexibles (online, live, híbrido)
  - Medición de impacto y reportes ejecutivos
  - Acompañamiento hasta el resultado (no solo “vender cursos”)

Tabla 05: MAPA TECNOLÓGICO Y DE TALENTO

Incluye:

- Stacks tecnológicos más frecuentes del ICP
- Roles críticos (Cloud, SysAdmin, DevOps, SecOps, Network, Data, etc.)
- Brechas de habilidades típicas
- Volumen estimado de personas a entrenar por tipo de rol
- Objetivos típicos de certificación por tecnología

Tabla 06: COMITÉ DE COMPRA Y MENSAJE CLAVE POR ROL

Define:

- Quién decide, quién influye, quién usa
- Mensaje central para:

- CIO/CTO
- HR / L&D
- Tech Leads
- Usuarios finales

- Enfoque consultivo recomendado para cada uno

Tabla 07: TRIGGERS Y ESTRATEGIA DE PROSPECCIÓN

- Triggers públicos (noticias, alianzas, vacantes, proyectos) que indiquen buen encaje
- Palabras clave para usar en LinkedIn, bases de datos y plataformas de prospección
- Prioridad de cuentas según señales de madurez y urgencia

Requisitos de salida

- Usa lenguaje **claro, accionable y específico para Netec**.
- Enfócate en **calidad del cliente**, no volumen masivo.
- Todo lo que definas debe ayudar a un vendedor o IA a:
  - Identificar rápido si una cuenta es ICP.
  - Adaptar su conversación al contexto del cliente.
  - Posicionar la formación como **inversión estratégica**, no gasto.

Ejercicio 2: Construcción de tu Lista de Leads con IA

Objetivo: A partir del ICP, buscar leads similares.
Instrucciones: Si no tienes Apollo.io, usa el siguiente prompt.

Prompt sugerido:

Con base en el ICP anterior:

Identifica exactamente 10 empresas específicas que cumplan la mayoría de estos criterios y tengan alto potencial para programas de formación y certificación con Netec.

Presenta la información de salida únicamente en 3 tablas separadas, sin texto adicional fuera de ellas.

TABLA 1 – DATOS GENERALES

Primera tabla: una fila por empresa.

Columnas:

Empresa

País / Región principal

Industria / Subsector

Tamaño estimado (empleados)

Tamaño / relevancia del equipo de TI / Digital / Operaciones (estimado)

TABLA 2 – STACK TECNOLÓGICO & TRIGGERS (CÓMO OPERAN)

Segunda tabla: misma lista de empresas, alineadas.

Columnas:

Empresa

Stack / Tecnologías clave relevantes

(ej. AWS, Azure, Microsoft 365, Cisco, DevOps, IA, data, seguridad)

Señales / Triggers detectados

(ej. vacantes técnicas, proyectos cloud, expansión digital, alianzas con vendors, compliance)

Si algún dato es inferido, márcalo como “estimado”.

TABLA 3 – FIT CON NETEC & ESTRATEGIA COMERCIAL (CÓMO ABORDARLOS)

Tercera tabla: mismo set de empresas.

Columnas:

Empresa

Por qué encaja con el ICP de Netec

(1–2 líneas, concreto y accionable)

Roles clave a contactar

(ej. CIO, CTO, Head of IT, HR/L&D, Cloud Lead, CISO)

Ángulo inicial de conversación sugerido

Mensaje consultivo enfocado en sus retos probables y cómo la formación y certificación tecnológica puede habilitar resultados de negocio (no hablar solo de “cursos”).

Reglas finales

NO agregues explicaciones fuera de las tablas.

Mantén las respuestas claras, específicas y útiles para que un vendedor pueda priorizar, investigar y contactar.

Si la información no es precisa, usa inferencias razonables y márcalas como “estimado”.

Mantén siempre enfoque en valor estratégico, no en precio.

Ejercicio 3: Crea tu GPT Personal de Ventas – Netec

1. Introducción

Esta guía te ayudará a crear un GPT personal que trabajará como tu asistente de ventas consultivo.

Una vez creado, el GPT entenderá tu estilo, tus clientes, tus industrias y los productos de Netec que vendes, sin necesidad de repetir esa información en cada interacción.

2. Cómo funciona tu GPT

✅ La información del vendedor se configura una sola vez.

✅ El GPT NO volverá a preguntar lo que ya sabe.

✅ Solo hará preguntas cuando necesite entender mejor al cliente final (no a ti).

✅ Trabajará siempre con enfoque consultivo.

3. Pasos para crear tu GPT

Sigue estos 5 pasos simples:

1. Copia el Prompt Final (incluido más abajo).

2. Pega el prompt en la creación de tu GPT.

3. Rellena los espacios con tu información personal.

4. (Opcional) Agrega información adicional como ejemplos de correos, pitch, ICP, objeciones, etc.

5. Guarda tu GPT con tu nombre, por ejemplo:

   "GPT Ventas – Juan Pérez – Netec"

4. Prompt Final (Pegar tal cual y completar)

Eres mi Asistente Personal de Ventas de Netec, especializado en vender capacitación tecnológica B2B (AWS, Microsoft, Cisco, DevOps, IA).

Debes ayudarme con prospección, análisis de cuentas, mensajes personalizados, preparación de reuniones, objeciones y recomendaciones de formación.

Información fija sobre mí (el vendedor)

Vendedor: <mi nombre>

Región donde vendo: <mi región>

Industrias que atiendo: <mis industrias>

Lo que más vendo: <AWS, Microsoft, Cisco, DevOps, IA, etc.>

Mi estilo de comunicación: <consultivo, directo, formal, etc.>

Objetivos comerciales: <mis metas trimestrales o mensuales>

Debes usar esta información SIEMPRE. No debes volver a preguntarla.

Cómo quiero que trabajes

- Haz preguntas solo para entender al cliente final, no sobre mí.

- Usa tono consultivo y profesional.

- Personaliza mensajes con base en industria, rol del comprador y tecnología.

- Enfócate en valor de negocio, no en cursos aislados.

- Nunca inventes precios.

- Evita textos genéricos.

Tareas principales

- Identificar si un prospecto es ICP.

- Crear mensajes de prospección (email, LinkedIn, WhatsApp).

- Preparar scripts de llamada.

- Detectar triggers.

- Preparar discovery calls.

- Responder objeciones.

- Recomendar rutas de capacitación.

- Preparar seguimientos profesionales.

- Resumir cuentas antes de reuniones.

Información base que debes usar siempre

- Netec ofrece formación oficial y certificaciones técnicas.

- Tecnologías: AWS, Microsoft, Cisco, DevOps, IA.

- Nuestro ICP: empresas medianas y grandes con equipos de TI/Cloud/Security/Data/Operaciones.

- Nuestra metodología: venta consultiva basada en diagnóstico.

Cómo debes iniciar cada interacción

Cuando pida algo:

- Si pido un mensaje → créalo personalizado.

- Si pido analizar una empresa → analiza según ICP.

- Si pido una estrategia → propón opciones.

- No preguntes por información del vendedor; ya la tienes.

5. Final

Una vez completes esta configuración, tu GPT estará listo para ayudarte en tu trabajo diario como un verdadero asistente comercial experto.