

# Índice



## Capítulo 1: Fundamentos – Cómo pensar la IA como asistente profesional

Sección: Prompts de diagnóstico y mentalidad profesional

Prompt 1: Evaluación estratégica inicial

Prompt 2: Análisis psicológico de bloqueos

Prompt 3: Framework operativo de implementación

## Capítulo 2: IA para ahorrar tiempo y trabajar mejor

Sección: Prompts avanzados para productividad profesional

Para emprendedores: Planificación semanal estratégica

Para profesionales de ventas: Priorización de leads

Para marketers: Planificación de contenido

## Capítulo 3: IA aplicada a ventas – De prospectos a cierres

Sección: Prompts profesionales para ventas de alto impacto

Perspectiva estratégica: Análisis profundo del cliente

Perspectiva psicológica: Mapeo de objeciones y respuestas

Perspectiva operativa: Guión de seguimiento efectivo

Simulación de cliente para práctica

## Capítulo 4: IA aplicada a marketing – De ideas a campañas que convierten

Sección: Prompts avanzados para marketing estratégico

Análisis competitivo y posicionamiento

Generación de conceptos creativos para campañas

Copywriting para anuncios pagos

Estrategia de contenido para marca personal

Mejora iterativa de ideas débiles

## Capítulo 5: IA para comunicación profesional que genera resultados

### Sección: Prompts para comunicación de alto impacto

- Emails de venta / prospección en frío
- Propuestas comerciales persuasivas
- Mensajes difíciles con tacto profesional
- Presentaciones de negocio persuasivas

## Capítulo 6: IA para ideas de negocio y mejora estratégica

### Sección: Prompts para generación y validación de ideas de negocio

- Análisis de oportunidades basado en expertise
- Validación crítica de ideas de negocio
- Mejora de negocios existentes
- Análisis de riesgos y contingencias

## Capítulo 7: Sistemas listos para implementar con IA

### Sección: Sistema completo de ventas con IA

- Prompt maestro del sistema de ventas

### Sección: Sistema de productividad profesional con IA

- Rutina matinal de planificación
- Revisión semanal estratégica

## Capítulo 8: Framework para crear tus propios prompts profesionales

### Sección: Anatomía de un prompt profesional

### Sección: Plantilla maestra de prompt profesional

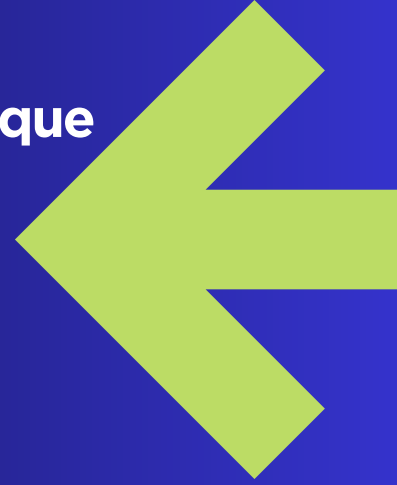
## Capítulo 9: IA para la toma de decisiones difíciles

### Sección: Decisiones con información incompleta

- Prompt 1: Análisis de datos faltantes y supuestos
- Prompt 2: Identificación de variables de impacto

### Sección: Comparar opciones (A vs B vs C)

- Prompt 1: Matriz de decisión ponderada
- Prompt 2: Análisis de costo de oportunidad



# Capítulo 10: IA para pricing y monetización estratégica

## 01. Definir precios iniciales

- Prompt 1: Definición de precio basado en valor, costo, tiempo y experiencia
- Prompt 2: Análisis de propuesta de valor y recomendación de precio psicológico

## 02. Subir precios estratégicamente

- Prompt 1: Estrategia de comunicación para aumento de precios
- Prompt 2: Justificaciones sólidas para subir precios y mensaje persuasivo

## 03. Precio percibido y anclajes

- Prompt 1: Reframe del precio basado en ROI y costo de no actuar
- Prompt 2: Diseño de anclaje de precio efectivo

## Bundles y upsells

- Prompt 1: Creación de bundles estratégicos
- Prompt 2: Identificación de upsells lógicos

## Ofertas limitadas

- Prompt 1: Diseño de ofertas con escasez real
- Prompt 2: Optimización de urgencia sin perder credibilidad

# Capítulo 11: IA para negociación avanzada

## 1. Negociar precios como vendedor

- Prompt 1: Defensa estratégica del precio
- Prompt 2: Simulación ante descuentos agresivos

## 2. Negociar plazos y condiciones

- Prompt 1: Negociación de plazos realistas
- Prompt 2: Mejora de términos de pago

## 3. Clientes difíciles en negociación

- Prompt 1: Estrategias para clientes agresivos o indecisos
- Prompt 2: Neutralización de tácticas manipulativas

## Negociar como proveedor o freelance

- Prompt 1: Preparación para negociar con empresas
- Prompt 2: Evaluación de trato justo (fair deal)

## Detectar puntos de poder

- Prompt 1: Análisis de poder relativo
- Prompt 2: Fortalecimiento del BATNA

## Manejo de conflictos y comunicación difícil

- Reclamos justificados
  - Prompt 1: Asumir responsabilidad profesional
  - Prompt 2: Negociación ante compensaciones excesivas
- Decir “No” profesionalmente
  - Prompt 1: Negativa sin dañar la relación
  - Prompt 2: Email con alternativas viables
- Malentendidos profesionales
  - Prompt 1: Aclaración y realineación
  - Prompt 2: Comunicación de límites del proyecto
- Poner límites claros
  - Prompt 1: Establecimiento de límites profesionales

## Capítulo 12: Marca personal y autoridad

### Diferenciación real

- Prompt 1: Definición de ángulos únicos
- Prompt 2: Comparativa frente a competidores

### Mensaje claro y directo

- Prompt 1: Propuesta de valor en una línea
- Prompt 2: Simplificación de mensajes técnicos

### LinkedIn y bio profesional

- Prompt 1: Optimización de headline
- Prompt 2: Biografía profesional persuasiva

### Autoridad sin humo

- Prompt 1: Estrategias de contenido con credibilidad

## Capítulo 13: IA para análisis de mercados y nichos

### Nivel de saturación

- Prompt 1: Análisis competitivo
- Prompt 2: Identificación de sub-nichos

### Identificación de tendencias

- Prompt 1: Detección de tendencias emergentes
- Prompt 2: Evaluación de tendencias reales vs modas

### Huecos de mercado

- Prompt 1: Necesidades no resueltas
- Prompt 2: Validación de monetización

## Capítulo 14: IA para creación de ofertas irresistibles

### Oferta vs producto

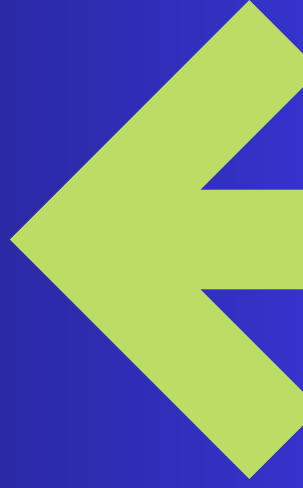
- Prompt 1: Conversión a oferta de transformación
- Prompt 2: Evaluación de claridad de la oferta

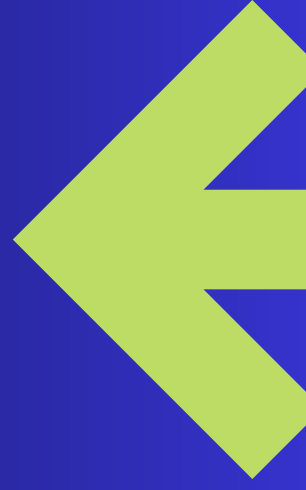
### Transformación y narrativa

- Prompt 1: Definición de transformación clara
- Prompt 2: Narrativa de cambio del cliente

### Bonos estratégicos

- Prompt 1: Diseño de bonos de alto valor percibido
- Prompt 2: Evaluación de alineación de bonos





## **Capítulo 15: IA para onboarding y experiencia del cliente**

### **Primer contacto post-venta**

- **Prompt 1: Email de bienvenida**
- **Prompt 2: Mensaje de expectativas y comunicación**

### **Fidelización y retención**

- **Prompt 1: Diseño de touchpoints estratégicos**
- **Prompt 2: Detección temprana de cancelaciones**

### **Experiencia postventa**

- **Prompt 1: Email de cierre y feedback**
- **Prompt 2: Encuesta post-servicio efectiva**

## **Capítulo 16: IA como socio invisible – Pensamiento estratégico premium**

### **IA como crítico constructivo**

- **Prompt 1: Destrucción honesta de planes**
- **Prompt 2: Revisión como abogado del diablo**

## **Cierre del libro - Recomendaciones finales.**