

AUDITORÍA DE PROCESO DE VENTAS

Módulo 1: Introducción a Ventas Inteligentes con IA

Programa: Ventas Inteligentes con IA: ChatGPT + Apollo

Instructor: Enrique Castro - Inteligencia Empresarial

Fecha: _____

OBJETIVO DE ESTA AUDITORÍA

Esta auditoría te ayudará a identificar exactamente dónde estás ahora en tu proceso de ventas y qué oportunidades tienes para implementar IA. **Responde con total honestidad** - nadie más verá estas respuestas y son la base para personalizar todo lo que aprenderás.

SECCIÓN 1: TU SITUACIÓN ACTUAL

1.1 DATOS BÁSICOS

Nombre: _____

Empresa: _____

Cargo/Posición: _____

Industria/Sector: _____

Tamaño de empresa (empleados):

1.2 TU PROCESO DE PROSPECCIÓN ACTUAL

¿Cuánto tiempo dedicas semanalmente a prospección?

- ☐ Menos de 5 horas
- ☐ 5-10 horas
- ☐ 10-20 horas
- ☐ Más de 20 horas

¿Cuántos prospectos nuevos contactas por semana?

- ☐ Menos de 10
- ☐ 10-25

- ☐ 25-50
- ☐ Más de 50

¿Cuál es tu tasa de respuesta actual aproximada?

- ☐ Menos del 3%
- ☐ 3-7%
- ☐ 7-15%
- ☐ Más del 15%
- ☐ No lo mido

¿Cuántas reuniones comerciales consigues por semana en promedio?

- ☐ 1-2 reuniones
- ☐ 3-5 reuniones
- ☐ 6-10 reuniones
- ☐ Más de 10 reuniones

SECCIÓN 2: HERRAMIENTAS Y MÉTODOS ACTUALES

2.1 HERRAMIENTAS QUE USAS ACTUALMENTE

Marca todas las que apliquen:

Para encontrar prospectos:

- ☐ LinkedIn (búsqueda manual)
- ☐ LinkedIn Sales Navigator
- ☐ Google/búsquedas web
- ☐ Bases de datos compradas
- ☐ Referencias/networking
- ☐ Apollo
- ☐ Otras: _____

Para crear mensajes:

- ☐ Plantillas genéricos copiados/pegados
- ☐ Mensajes escritos desde cero cada vez
- ☐ Plantillas personalizables
- ☐ ChatGPT u otra IA
- ☐ Otras: _____

Para seguimiento:

- ☐ No tengo sistema de seguimiento

- ☐ Recordatorios manuales/calendario
- ☐ CRM básico
- ☐ Secuencias automatizadas
- ☐ Otras: _____

2.2 TU PROCESO TÍPICO DE PROSPECCIÓN

Describe paso a paso cómo encuentras y contactas a un nuevo prospecto:

Paso 1: _____

Paso 2: _____

Paso 3: _____

Paso 4: _____

Paso 5: _____



SECCIÓN 3: IDENTIFICACIÓN DE PROBLEMAS

3.1 PRINCIPALES DESAFÍOS

Marca los 3 problemas más grandes que enfrentas:

- ☐ No encuentro suficientes prospectos calificados
- ☐ Mis mensajes no generan respuestas
- ☐ No tengo tiempo para personalizar mensajes
- ☐ Se me olvida hacer seguimiento consistente
- ☐ No sé cómo medir qué funciona y qué no
- ☐ El proceso es muy manual y consume mucho tiempo
- ☐ No logro escalar sin trabajar más horas
- ☐ Mis prospectos no califican bien
- ☐ No tengo suficiente información sobre mis prospectos
- ☐ Otros: _____

3.2 ANÁLISIS DE TIEMPO

De tu tiempo total de prospección, ¿qué porcentaje dedicas a cada actividad?

Actividad	% de Tiempo	¿Te gusta esta tarea?
Buscar contactos/empresas	____%	☐ Sí ☐ No
Investigar prospectos	____%	☐ Sí ☐ No
Escribir mensajes	____%	☐ Sí ☐ No

Actividad	% de Tiempo	¿Te gusta esta tarea?
Enviar mensajes/emails	____%	☐ Sí ☐ No
Hacer seguimiento	____%	☐ Sí ☐ No
Organizar/actualizar datos	____%	☐ Sí ☐ No

TOTAL: ____% (debe sumar 100%)

SECCIÓN 4: OPORTUNIDADES DE AUTOMATIZACIÓN

4.1 PREGUNTA CLAVE DE REFLEXIÓN

"Si pudieras automatizar solo UNA tarea de tu proceso de ventas actual, ¿cuál sería y por qué?"

Mi respuesta:

4.2 IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES

Marca las 3 áreas donde más te gustaría tener ayuda de IA:

- ☐ Encontrar prospectos ideales más rápido
- ☐ Personalizar mensajes a escala
- ☐ Automatizar seguimientos
- ☐ Investigar empresas y contactos
- ☐ Generar subject lines que abran
- ☐ Manejar objeciones comunes
- ☐ Analizar qué mensajes funcionan mejor
- ☐ Organizar y actualizar mi base de datos
- ☐ Otras: _____

SECCIÓN 5: DEFINICIÓN DE METAS

5.1 TU META PRINCIPAL PARA ESTE PROGRAMA

Al finalizar las 4 semanas, quiero lograr:

(Sé específico y medible. Ejemplo: "Aumentar mis reuniones semanales de 3 a 8")

Meta Principal:

5.2 METAS ESPECÍFICAS POR MÉTRICA

Métrica	Situación Actual	Meta en 4 Semanas
Prospectos contactados por semana	_____	_____
Tasa de respuesta (%)	_____	_____
Reuniones por semana	_____	_____
Tiempo dedicado a prospección (horas/semana)	_____	_____
Deals cerrados por mes	_____	_____

5.3 ¿POR QUÉ ES IMPORTANTE PARA TI?

¿Qué va a cambiar en tu vida profesional/personal cuando logres estas metas?

**SECCIÓN 6: AUTOEVALUACIÓN DE PREPARACIÓN****6.1 NIVEL DE EXPERIENCIA CON IA**

- ☐ Nunca he usado IA para ventas
- ☐ He probado ChatGPT ocasionalmente
- ☐ Uso IA regularmente pero no para ventas
- ☐ Ya uso algunas herramientas de IA para ventas
- ☐ Soy avanzado en IA para ventas

6.2 NIVEL DE MOTIVACIÓN

Del 1 al 10, ¿qué tan motivado estás para implementar estos cambios?

- ☐ 1-3 (Poco motivado)
- ☐ 4-6 (Moderadamente motivado)
- ☐ 7-8 (Muy motivado)
- ☐ 9-10 (Extremadamente motivado)

6.3 COMPROMISO DE TIEMPO

¿Cuánto tiempo puedes dedicar semanalmente a implementar lo aprendido?

- ☐ 1-2 horas por semana
 - ☐ 3-5 horas por semana
 - ☐ 6-10 horas por semana
 - ☐ Más de 10 horas por semana
-

☒ SECCIÓN 7: PLAN DE ACCIÓN INMEDIATA

7.1 MIS 3 PRINCIPALES CUELLOS DE BOTELLA

Basándote en tus respuestas anteriores:

1. **Cuello de botella #1:** _____
2. **Cuello de botella #2:** _____
3. **Cuello de botella #3:** _____

7.2 ACCIONES PARA ESTA SEMANA

Marca cuando completes cada acción:

- ☐ **Crear cuenta gratuita en Apollo** (usando la guía descargable)
- ☐ **Configurar ChatGPT para ventas** (usando la guía descargable)
- ☐ **Unirme al grupo de WhatsApp** del programa
- ☐ **Preparar ejemplos** de mensajes que uso actualmente

7.3 PREPARACIÓN PARA MÓDULO 2

- ☐ Tener lista mi cuenta de Apollo
 - ☐ Definir claramente mi cliente ideal actual
 - ☐ Recopilar 3-5 ejemplos de mensajes que envío normalmente
 - ☐ Identificar 2-3 industrias/sectores que más me interesan
-

NOTAS ADICIONALES

Espacio para cualquier observación, pregunta o comentario adicional:

RECORDATORIO IMPORTANTE

Esta auditoría es tu punto de partida. Guárdala bien porque al final del programa (Semana 4) haremos una comparación para medir tu progreso real.

Próximo paso: Prepárate para el Módulo 2: "ChatGPT para Ventas: Setup y Primeros Pasos"

© 2025 Inteligencia Empresarial - Enrique Castro
Programa: Ventas Inteligentes con IA: ChatGPT + Apollo