

# Biblioteca de Prompts para Vendedores B2B

20+ prompts listos para usar en ChatGPT y Claude

[saleslatam.io](https://saleslatam.io) | Recursos Gratuitos de IA para Ventas

Esta biblioteca contiene más de 20 prompts probados para que puedas integrar la inteligencia artificial en tu proceso de ventas desde hoy. Cada prompt está diseñado para un momento específico del ciclo de ventas.

*Copia el prompt, personaliza los campos entre [corchetes] y pégalo en ChatGPT o Claude.*

## 01 Prospección

---

### Prompt 1 — Generar lista de empresas objetivo

*Úsalo cuando: necesitas construir tu ICP (Ideal Customer Profile) o buscar nuevos prospectos*

```
Actúa como un experto en prospección B2B. Necesito encontrar empresas objetivo para mi producto/servicio: [describe tu solución en 1-2 oraciones]. Mi cliente ideal tiene estas características:- Industria: [ej. SaaS, manufactura, retail]- Tamaño: [ej. 50-500 empleados]- País/Región: [ej. México, Colombia, Latam]- Problema que resuelvo: [problema específico] Genera una lista de 10 tipos de empresas que serían clientes ideales. Para cada una indica: nombre del tipo, razón por la que encaja, y 3 ejemplos de empresas reales.
```

### Prompt 2 — Investigar un prospecto antes de contactarlo

*Úsalo cuando: tienes el nombre de una empresa y quieres entender su contexto antes de escribirles*

```
Empresa objetivo: [nombre de la empresa] Sitio web: [URL si la tienes] Actúa como un analista de ventas B2B. Con la información disponible sobre esta
```

empresa, ayúdame a:1. Identificar los principales desafíos que probablemente enfrenta2. Entender su modelo de negocio en pocas palabras3. Sugerir cómo mi solución [describe tu solución] podría ser relevante para ellos4. Proponer 3 ángulos de conversación para iniciar el contacto5. Decirme qué preguntas debería hacerle a su equipo

### Prompt 3 — Encontrar el decisor correcto

*Úsalo cuando: no sabes a qué cargo o persona contactar dentro de una empresa*

Vendo [tu solución] a empresas de [industria] con [tamaño de empresa] empleados. Mi solución resuelve [problema específico] para [área o departamento afectado]. ¿Qué cargos o títulos de trabajo son típicamente los decisores de compra para esta solución? Lista los 5 cargos más relevantes, explicando:- Por qué cada cargo sería el decisor o influenciador- Cómo buscarlos en LinkedIn- Qué lenguaje usar para conectar con cada uno

## 02 Emails en Frío

---

### Prompt 4 — Email de prospección en frío (estructura AIDA)

*Úsalo cuando: necesitas escribir el primer email a un prospecto que nunca te ha conocido*

Escribe un email de prospección en frío usando la estructura AIDA (Atención, Interés, Deseo, Acción). Contexto:- Mi nombre: [tu nombre]- Mi empresa/proyecto: [nombre]- Prospecto: [nombre del contacto], [cargo] en [empresa]- Lo que hago: [tu solución en 1 línea]- Problema que resuelvo: [problema específico]- Resultado que genero: [resultado concreto o caso de éxito] Requisitos:- Máximo 120 palabras- Tono profesional pero humano, no robótico- Un solo CTA claro al final (proponer una llamada corta)- Asunto del email incluido

### Prompt 5 — Email de seguimiento (follow-up)

*Úsalo cuando: el prospecto no respondió tu primer email después de 3-5 días*

Necesito escribir un email de seguimiento para un prospecto que no respondió mi email anterior. Contexto:- Fecha del primer email: [fecha]- Contenido resumido del primer email: [resumen en 2 líneas]- Prospecto: [nombre], [cargo] en [empresa] Escribe 3 versiones de seguimiento distintas:1. Versión que agrega valor nuevo (comparte un insight o dato relevante)2. Versión que

usa humor sutil para destacar<sup>3</sup>. Versión directa y corta que pregunta si es el momento correctoCada versión debe tener máximo 80 palabras e incluir asunto.

## Prompt 6 — Secuencia de 5 emails

*Úsalo cuando: quieres construir una campaña de outreach completa para una lista de prospectos*

Crea una secuencia de 5 emails de prospección para los próximos 3 semanas.Contexto:- Mi solución: [describe qué haces]- Industria del prospecto: [industria]- Cargo: [cargo objetivo]- Problema principal: [problema que resuelves]Para cada email indica:- Día de envío (ej. Día 1, Día 4, Día 8...)- Asunto- Cuerpo del email (máximo 100 palabras)- Propósito del email en esa etapaEl tono debe ser progresivamente más directo. El email 5 debe ser el "breakup email".

## 03 Preparación de Reuniones

---

### Prompt 7 — Preparar una discovery call

*Úsalo cuando: tienes una primera reunión con un prospecto y quieres llegar bien preparado*

Tengo una discovery call mañana con:- Nombre: [nombre del prospecto]- Cargo: [cargo]- Empresa: [empresa]- Industria: [industria]- Lo que sé de ellos: [lo que investigaste]Mi solución: [describe qué vendes]Ayúdame a preparar:1. Las 5 preguntas de discovery más importantes para entender su situación2. Posibles objeciones que podrían surgir y cómo responderlas3. Cómo abrir la llamada para generar confianza desde el primer minuto4. Cómo cerrar la llamada con un próximo paso claro5. Métricas o datos de mi industria que podrían ser relevantes mencionar

### Prompt 8 — Preparar una demo o presentación

*Úsalo cuando: vas a hacer una demo de tu producto o servicio y quieres personalizarla*

Voy a presentar una demo de [tu producto/servicio] a [empresa].Lo que sé sobre ellos:- Problema principal: [problema]- Lo que les importa: [prioridades]- Personas que asistirán: [cargos]Ayúdame a:1. Estructurar la demo en un flujo lógico de 30 minutos2. Identificar qué funcionalidades destacar según su contexto3. Anticipar las preguntas técnicas o de negocio que harán4. Crear una historia de caso de uso que resuene con ellos5. Definir el cierre ideal de la sesión



## Prompt 9 — Email post-reunión

Úsalo cuando: terminaste una reunión y necesitas enviar un resumen profesional

Acabo de tener una reunión de ventas. Necesito escribir el email de seguimiento. Detalles de la reunión:- Contacto: [nombre], [cargo] en [empresa]- Fecha: [fecha]- Puntos discutidos: [resumen de lo hablado]- Próximos pasos acordados: [qué quedó pactado]- Necesidades que expresaron: [qué les preocupa]Escribe un email de seguimiento que:- Resuma los puntos clave en 3-4 bullets- Confirme los próximos pasos acordados- Incluya algo de valor adicional (recurso, dato, link)- Sea máximo 150 palabras

## 04 Manejo de Objeciones

---

### Prompt 10 — Responder objeciones de precio

Úsalo cuando: el prospecto dice que tu solución es cara o pide descuento

Un prospecto me dijo: "[objeción exacta que dijo el cliente sobre el precio]"Contexto:- Mi solución: [describe qué vendes]- Precio/inversión: [tu precio]- Valor que genera: [ROI o resultado que aportas]Dame 4 respuestas distintas a esta objeción:1. Respuesta que reencuadra el precio como inversión con ROI concreto2. Respuesta que pregunta para entender mejor la objeción (sin ceder)3. Respuesta que compara el costo de NO resolver el problema4. Respuesta que explora si hay un problema de presupuesto real o es una excusa

### Prompt 11 — Responder 'No es el momento'

Úsalo cuando: el prospecto aplaza la decisión indefinidamente

Mi prospecto me dijo: "Ahora no es el momento, quizás en [mes o año]"Contexto:- Llevo [X] meses en conversación con ellos- El problema que resuelvo es: [problema]- Su empresa está en situación de: [contexto de la empresa]Dame:1. Tres preguntas para entender si es una objeción real o una excusa2. Una respuesta para crear urgencia sin presionar de forma agresiva3. Una estrategia para mantener la relación caliente hasta que sea "el momento"4. Un email para enviar hoy que reinicie la conversación

### Prompt 12 — Roleplay de objeciones



*Úsalo cuando: quieres practicar antes de una reunión importante*

Quiero practicar el manejo de objeciones antes de mi reunión de ventas. Actúa como [cargo del prospecto] en una empresa de [industria]. Eres escéptico, tienes presupuesto limitado y ya tienes una solución parecida. Voy a intentar venderte [mi solución]. Hazme las 5 objeciones más difíciles que harías en esta situación, una por una. Después de que yo responda cada una, dime:- Si mi respuesta fue efectiva y por qué- Cómo podrías haber respondido mejor

## 05 LinkedIn & Social Selling

---

### Prompt 13 — Mensaje de conexión en LinkedIn

*Úsalo cuando: quieres conectar con un prospecto en LinkedIn sin sonar como spam*

Necesito escribir un mensaje de conexión en LinkedIn para:- Nombre: [nombre]- Cargo: [cargo] en [empresa]- Por qué me interesa conectar: [razón genuina]- Algo que tenemos en común: [conexión mutua, grupo, publicación, evento]Escribe 3 versiones del mensaje de conexión:1. Versión que menciona algo específico de su perfil o contenido2. Versión que usa una conexión o referencia en común3. Versión que ofrece valor antes de pedir cualquier cosaCada mensaje máximo 300 caracteres (límite de LinkedIn).

### Prompt 14 — Optimizar tu perfil de LinkedIn para ventas

*Úsalo cuando: quieres mejorar tu presencia en LinkedIn para atraer prospectos*

Soy [tu cargo o rol] y vendo [tu solución] a [tipo de cliente]. Mi perfil de LinkedIn actual dice: [pega tu titular y resumen actual]Ayúdame a reescribir:1. Titular de LinkedIn (máximo 220 caracteres) orientado al valor que genero para mis clientes2. Sección "Acerca de" (máximo 2000 caracteres) que hable de los problemas que resuelvo, a quién ayudo y cómo, con un CTA claro3. 5 palabras clave que debería incluir para aparecer en búsquedas relevantes

## 06 Cierre y Negociación

---

### Prompt 15 — Crear una propuesta comercial

Úsalo cuando: necesitas estructurar una propuesta después de una reunión exitosa

Necesito crear una propuesta comercial para:- Cliente: [empresa]- Contacto: [nombre y cargo]- Problema que quieren resolver: [problema]- Solución que propongo: [solución]- Precio: [precio o rango]- Entregables: [qué incluye]- Tiempo de implementación: [tiempo]Estructura la propuesta con las siguientes secciones:1. Resumen ejecutivo (2-3 párrafos)2. Entendimiento del problema3. Nuestra solución propuesta4. Entregables y cronograma5. Inversión6. Por qué nosotros (diferenciadores)7. Próximos pasos

### Prompt 16 — Estrategia de negociación

Úsalo cuando: estás en la fase final del deal y necesitas negociar condiciones

Estoy en la fase final de negociación con un cliente.Situación:- Llevan [X] meses en proceso- Mi precio original: [precio]- Lo que el cliente está pidiendo: [descuento o condición]- Su argumento: [lo que dicen]- Lo que NO puedo ceder: [tus límites]Ayúdame a:1. Evaluar si debo ceder o mantener el precio2. Qué concesiones puedo ofrecer que no afecten el precio (plazo, soporte, extras)3. Cómo responder sin devaluar mi propuesta4. El script exacto para la próxima llamada de negociación

## 07 Prompts Bonus

### Prompt 17 — Análisis de llamada de ventas

Úsalo cuando: quieres mejorar una llamada que no salió como esperabas

Tuve una llamada de ventas que no fue bien. Aquí está el resumen de lo que pasó:[describe qué sucedió, qué preguntaste, cómo respondió el cliente, cómo terminó]Actúa como mi coach de ventas. Analiza:1. Qué salió bien y qué no salió bien en la llamada2. En qué momento perdí el control de la conversación3. Qué debería haber dicho diferente4. Las 3 cosas que debo trabajar antes de la próxima llamada

### Prompt 18 — Crear contenido para LinkedIn

Úsalo cuando: quieres publicar en LinkedIn para construir tu marca personal en ventas

Quiero publicar en LinkedIn sobre [tema relacionado a ventas o tu industria].Mi audiencia: [vendedores B2B / líderes de ventas /

emprendedores]Mi punto de vista: [tu opinión o experiencia personal sobre el tema]Escribe una publicación de LinkedIn que:- Abra con un hook que detenga el scroll (primera línea impactante)- Comparta una historia o lección práctica- Termine con una pregunta para generar comentarios- Sea entre 150-300 palabras- Use saltos de línea cortos para fácil lectura

## Prompt 19 — Plan de 90 días para vendedor nuevo

Úsalo cuando: acabas de entrar a una nueva empresa o rol de ventas

Acabo de empezar como [cargo] en [empresa]. Vendo [producto/servicio] a [mercado].Crea un plan de 90 días para que pueda:- Aprender el producto y el mercado rápidamente- Construir mi pipeline desde cero- Generar mis primeros resultadosOrganiza el plan por semanas, con acciones específicas para:- Primeros 30 días: aprendizaje y exploración- Días 31-60: primeras actividades de ventas- Días 61-90: cerrar primeros dealsIncluye métricas de éxito para cada etapa.

## Prompt 20 — Preparar una entrevista de trabajo en ventas

Úsalo cuando: tienes una entrevista para un puesto de ventas y quieres destacar

Tengo una entrevista para el puesto de [cargo] en [empresa].De la empresa sé: [lo que investigaste]Mi experiencia en ventas: [resumen de tu experiencia]Ayúdame a:1. Preparar respuestas a las 5 preguntas más comunes en entrevistas de ventas2. Qué preguntas inteligentes hacerle al entrevistador3. Cómo presentar mis métricas y resultados de forma impactante4. Cómo responder si me preguntan por una debilidad o fracaso en ventas

### Cómo usar esta biblioteca de prompts

1. Copia el prompt completo en ChatGPT o Claude
2. Reemplaza todo lo que está entre [corchetes] con tu información real
3. Si el resultado no es exactamente lo que necesitas, pide ajustes: 'hazlo más corto', 'cambia el tono', 'agrega más ejemplos'
4. Guarda los prompts que mejor funcionan con tus respuestas personalizadas
5. Actualiza esta biblioteca a medida que descubras nuevos casos de uso