

Tu Rutina Diaria de Ventas con IA Integrada

Flujo de trabajo para vendedores que quieren ser 3x más productivos

saleslatam.io | Recursos de IA para Ventas B2B

Este flujo de trabajo te muestra exactamente cómo integrar herramientas de IA en cada momento de tu jornada laboral. No reemplaza tu trabajo — lo amplifica.

Tiempo estimado de ahorro: 2-3 horas diarias en tareas repetitivas.

Tu Día con IA — Flujo Completo



7:00 - 7:30 AM

Preparación y Contexto

- Abre Claude o ChatGPT y pide: 'Dame las noticias más importantes del día en [tu industria]'
- Revisa las reuniones de hoy y usa el Prompt 7 (discovery call) para prepararte
- Identifica los 3 prospectos más importantes del día y prepara un ángulo de conversación con IA



8:00 - 10:00 AM

Bloque de Prospección

- Abre tu lista de prospectos del día (mínimo 20-30)
- Para cada prospecto, investiga 1 dato relevante (LinkedIn, web de la empresa, noticias)
- Usa el Prompt Maestro de emails para generar emails personalizados en lote
- Revisa y ajusta cada email antes de enviarlo (nunca envíes sin revisar)
- Programa los envíos en tu herramienta de outreach (Lemlist, Instantly, etc.)



10:00 - 12:00 PM

Bloque de Llamadas y Reuniones

- Para cada llamada: usa IA para preparar las preguntas de discovery y posibles objeciones
- Durante la llamada: toma notas de los puntos clave (puedes usar Otter.ai o Fireflies)
- Después de cada llamada: usa IA para generar el email de seguimiento en 2 minutos
- Actualiza tu CRM con un resumen generado por IA



12:00 - 1:00 PM

Pausa Estratégica

- Revisa las respuestas a tus emails de la mañana
- Usa IA para priorizar: ¿cuáles prospectos tienen mayor potencial hoy?
- Lee 1 artículo de tu industria y pide a IA que lo resuma en 5 puntos accionables



1:00 - 3:00 PM

Seguimiento y Pipeline

- Revisa tu pipeline: usa IA para identificar deals en riesgo ('analiza estas oportunidades y dime cuáles necesitan atención urgente')
- Escribe o genera los follow-ups pendientes con el Prompt 5
- Prepara las propuestas del día con el Prompt 15
- Responde objeciones por email usando el Prompt 10 o 11



3:00 - 4:30 PM

LinkedIn y Social Selling

- Publica o comenta en LinkedIn (usa Prompt 18 para generar contenido)
- Revisa notificaciones: prospectos que vieron tu perfil, reacciones a posts
- Envía mensajes de conexión personalizados usando el Prompt 13
- Comparte un insight de la industria en tu red



4:30 - 5:00 PM

Cierre del Día

- Pide a IA un resumen de lo que lograste hoy vs. tus metas
- Actualiza tu CRM con todos los contactos del día
- Prepara la lista de prospectos para mañana
- Identifica el logro más importante del día y el principal obstáculo a resolver mañana

Herramientas por Tarea

Tarea	Herramienta recomendada	Costo aproximado
Escribir emails y prompts	ChatGPT Plus / Claude Pro	\$20 USD/mes
Grabar y transcribir llamadas	Otter.ai / Fireflies	Gratis - \$18/mes
Automatizar secuencias de email	Instantly / Lemlist	\$37 - \$59/mes
Encontrar prospectos	Apollo.io	Gratis - \$49/mes
Investigar empresas antes de llamar	ChatGPT + web de la empresa	Gratis
CRM para seguimiento	HubSpot CRM / Pipedrive	Gratis - \$15/mes
Automatizar flujos con IA	Make.com / n8n	Gratis - \$10/mes

Métricas Diarias que Debes Trackear

Actividad	Meta diaria	Meta semanal
Emails enviados	20-30	100-150
Llamadas realizadas	15-20	75-100
Mensajes de LinkedIn	10-15	50-75
Reuniones agendadas	2-3	10-15
Follow-ups enviados	10-15	50-75
Pipeline actualizado	100%	100%

Regla de Oro: La IA hace el borrador, tú haces la decisión

Nunca envíes un email, propuesta o mensaje sin leerlo primero
 La IA no conoce a tu prospecto — tú sí. Ajusta siempre el tono y el contexto
 Empieza con 1-2 bloques de IA al día y expande gradualmente
 El objetivo es liberar tiempo para lo que más importa: las conversaciones humanas