



PEDRO BISBAL
el tío de la IA

PROGRAMA DE FORMACIÓN

SUPERPODERES PARA DEPARTAMENTOS COMERCIALES

LA IA YA NO TE AYUDA A PREPARAR LA VISITA. LA PREPARA.

Tu equipo aprende a encargarle a la IA que prepare la visita de mañana,
pase la reunión de hoy al CRM y deje escrito el seguimiento. Con la IA que
ya tiene tu empresa y con vuestro propio material.

CON LA IA DE TU EMPRESA

CON VUESTRO PROPIO MATERIAL

IN COMPANY O EN ABIERTO

ONLINE O PRESENCIAL

Pedro Bisbal · el tío de la IA

programas.pedrobisbal.com/superpoderes-comerciales · pedro@pedrobisbal.com · +34 722 427 725

octubre de 2026

EL PROBLEMA

¿CUÁNTAS DE ESTAS SON TUYAS?

«RELLENO EL CRM DE NOCHE, EN EL HOTEL».

Después de cada visita queda la parte que nadie quiere hacer, y se aplaza a la noche o a la semana siguiente.

«CADA UNO REGISTRA LA VISITA A SU MANERA».

Y dos personas que estuvieron en la misma reunión salen con dos versiones: uno oye 25 y el otro 32.

«ABRO MERCADO BUSCANDO A MANO».

Palabras clave en el idioma de cada país, web a web, hasta encontrar a quién visitar.

«UN INFORME NUEVO DE VENTAS TARDA SEMANAS».

El sistema de siempre no enseña la frecuencia de compra ni qué clientes se están enfriando, y pedir un cuadro nuevo obliga a esperar.

«DEL CLIENTE, LO SÉ YO. NADIE MÁS».

Lo que se sabe de cada cliente vive en la cabeza del comercial, y nadie mira antes de la visita lo que el cliente publica.

«CADA UNO USA LA IA POR SU CUENTA».

Con cuentas gratuitas, sin reglas y con datos de clientes de por medio. Hoy eso es un riesgo, no una ventaja.

QUÉ ES

DE PEDIRLE TEXTOS A LA IA A ENCARGARLE EL TRABAJO COMERCIAL.

Un programa práctico para que el equipo comercial deje de pedirle textos a la IA y empiece a encargarle trabajo: preparar la visita, pasar la reunión al CRM, escribir el seguimiento y analizar las ventas. No va de trucos: va de convertir vuestros procesos comerciales en habilidades (skills) que la IA ejecuta siempre igual, y de saber dónde ponerle los límites. El criterio y la relación con el cliente siguen siendo del comercial.

01

PREPARA LA VISITA

Investiga la cuenta, el sector o el país, cruza lo que tu empresa sabe del cliente con lo que el cliente publica y te deja el briefing antes de cada visita.

02

PASA LA REUNIÓN AL CRM

Con permiso del cliente, la conversación se transcribe. De ahí salen el acta con el mismo formato para todo el equipo, el texto para el CRM y el correo de seguimiento.

03

LO REPITE SOLO, CON TUS REGLAS

Lo que se repite se convierte en una skill, y las skills, en rutinas: una prepara cada mañana las visitas del día y otra pasa cada noche las reuniones al CRM.

«VUESTRO CRITERIO, VUESTRA EXPERIENCIA, ES LO QUE HACE VALIOSA A LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL.»

PEDRO BISBAL

UN DÍA DE VENTAS CON TU IA.

Siete pasos, del listado que exporta tu ERP al seguimiento ya escrito. Es lo que se construye en el programa, con vuestro material.

- 1 **QUIÉN SE ESTÁ ENFRIANDO**
Exportas del ERP o del CRM el listado de ventas de siempre, sin ordenar. La IA te enseña lo que el sistema no da: quién compra menos de lo que solía.
- 2 **EL BRIEFING, ANTES DE LA VISITA**
Cruza lo que tu empresa sabe del cliente con lo que el cliente publica. Llegas sabiendo qué preguntar y qué objeción te va a poner.
- 3 **LA CONVERSACIÓN, TRANSCRITA**
Con su permiso, el móvil transcribe la reunión. Antes de cortar dices en voz alta con quién has hablado, y así queda en la transcripción.
- 4 **EL ACTA Y EL CRM, EN EL MISMO FORMATO**
Sale el acta estándar del equipo, con el interés, los compromisos de cada parte y el próximo paso con fecha, más el texto de cuatro líneas para el CRM.
- 5 **EL SEGUIMIENTO, CON SUS PALABRAS**
El correo recoge lo que dijo el cliente, propone día y hora y adjunta la propuesta con la imagen de tu empresa. Se queda en borradores y lo envías tú.
- 6 **APROVECHA EL VIAJE**
Ya que vas a la zona, una investigación en profundidad busca empresas con encaje, propone el itinerario y deja redactado el primer correo para cada una.
- 7 **Y CADA NOCHE, SOLO**
Una rutina repasa por la tarde las conversaciones del día y te lo deja todo en una página que abres desde el móvil. A primera hora, otra te prepara las visitas.

QUIÉN SE ESTÁ ENFRIANDO · EJEMPLO

	CADA	ÚLTIMO	12 MESES	CLASE
Norvela Inst.	30 d	74 d	38,4 k	A
Albera Lumen	45 d	96 d	21,7 k	B
Corvento Eléc.	60 d	130 d	14,2 k	B
Tresmar Mont.	30 d	12 d	41,0 k	A
Quirvela Serv.	90 d	35 d	6,8 k	C

Ejemplo con Velmora Suministros, una empresa ficticia. Ventas en miles de euros. La visita de esta semana: Norvela, que compraba cada 30 días y lleva 74 sin pedir.

PRIMERO A MANO, LUEGO AUTOMÁTICO.

Las piezas se practican sobre el trabajo de cada comercial, con vuestro material. No hace falta ningún conocimiento técnico.

PRESENCIAL	Una jornada presencial de 8 horas, con los dos bloques seguidos y el equipo comercial en la misma sala.
ONLINE	Tres sesiones online de 3 horas, en directo, con unos días entre una y otra para aplicarlo a tu trabajo.
IN COMPANY	Para el equipo comercial de tu empresa. Con vuestros casos de uso, vuestra herramienta y vuestro material. El flujo completo se monta sobre vuestro caso real. Fechas y modalidad a vuestra medida.
EN ABIERTO	Para profesionales de ventas de distintas empresas. Cada persona trabaja con su propio material. El flujo se monta sobre un caso comercial común al grupo. Convocatorias con fecha.

BLOQUE 1

DE PREGUNTAR A ENCARGAR

La IA agéntica en el día a día comercial.

- De pedirle textos a la IA a encargarle trabajo: dónde queda el valor del comercial.
- La herramienta bien montada: aplicación de escritorio, memoria y proyectos por cliente.
- Las cinco piezas de un buen encargo: contexto, objetivo, entregable, límites y cuándo está terminado.
- Investigación de cuentas, sectores y países, hasta el primer correo de prospección.
- De la conversación al CRM: acta, texto para el CRM y correo de seguimiento.
- Datos de clientes y normativa: qué se sube, con qué licencia y qué exige el Reglamento europeo de IA.

Sales con tu IA configurada para vender, la investigación de una cuenta tuya y tus tres casos de uso elegidos.

BLOQUE 2

DEL PROCESO A LA HABILIDAD

Taller para montar el sistema comercial que trabaja solo.

- Primero a mano, luego automático: cómo no automatizar lo obsoleto.
- Skills para vender: el briefing de visita, la propuesta con tu identidad, las objeciones y las reclamaciones.
- Rutinas: la que prepara las visitas del día y la que cada noche pasa las reuniones al CRM.
- Análisis de ventas a medida: frecuencia de compra, clientes que se enfrían y un cuadro de mando propio.
- La IA que trabaja sobre el ordenador: qué dejarle hacer y dónde poner el límite.
- Gobierno del equipo: quién custodia cada habilidad y por qué no hay CRM paralelo.

Sales con una habilidad comercial probada, el flujo de seguimiento montado y tu cuadro de mando.

QUÉ TE LLEVAS

NO TE LLEVAS APUNTES. TE LLEVAS LA HERRAMIENTA HECHA.

TU IA CONFIGURADA PARA VENDER

Memoria, proyectos por cliente y conexión con el correo, la agenda y las carpetas.

UNA GUÍA DE ENCARGO

Lista para cualquier tarea comercial desde el día siguiente.

LA INVESTIGACIÓN DE UNA CUENTA TUYA

O de un mercado, con el primer correo de prospección redactado.

EL FLUJO DE LA CONVERSACIÓN AL CRM

Probado con una reunión propia: acta, texto para el CRM y seguimiento.

UNA SKILL COMERCIAL Y TU CUADRO DE MANDO

Construidos y probados sobre tus propias ventas.

UN MANUAL POR SESIÓN

Paso a paso, con capturas y los textos listos para copiar.

PRUEBA UNO AHORA · EL PRIMER ENCARGO DEL PROGRAMA, TAL CUAL

Necesito que tengas suficiente contexto para saber quién es mi público objetivo y mi cliente ideal. Hazme las 15 preguntas que estimes oportuno para identificar perfectamente quién es mi cliente.

PARA QUIÉN ES

PARA QUIEN VENDE Y QUIERE VOLVER AL CLIENTE.

- ✓ Diriges un equipo comercial o eres responsable de ventas.
- ✓ Eres comercial, key account manager o trabajas en desarrollo de negocio.
- ✓ Ya usas la IA para redactar correos o resumir documentos y quieres que trabaje por ti.
- ✓ Tienes que decidir cómo adopta la IA tu equipo, con reglas y sin cuentas gratuitas.
- ✓ No sabes de tecnología, y no hace falta.

La IA se ocupa de procesar; el comercial, de decidir.

UNA HERRAMIENTA CORPORATIVA. NO CINCO.

CHATGPT

OPENAI

- ✓ La aplicación de escritorio, que trabaja con tus archivos y tus aplicaciones.
- ✓ Proyectos por cliente, con su memoria.
- ✓ Rutinas que se lanzan solas.

CLAUDE

ANTHROPIC

- ✓ Todo lo que se ve en el programa se hace igual.
- ✓ Su aplicación de escritorio y sus conectores.
- ✓ Cambian algunos nombres de menú.

COPILOT

MICROSOFT

- ✓ Con la licencia corporativa de Microsoft 365 Copilot.
- ✓ La parte agéntica es un nivel de pago aparte.
- ✓ Ya está dentro de Outlook, Excel y Teams.

Para este trabajo, hoy ChatGPT y Claude van por delante. Te lo decimos claro antes de empezar.

LOS DATOS DE TUS CLIENTES

LO QUE SABE TU EQUIPO, CON CUIDADO.

SOLO CON LICENCIA DE EMPRESA

Con una cuenta gratuita no se sube ningún dato de clientes, tarifas ni facturación. En los planes de empresa, los datos no se usan para entrenar.

UNA LICENCIA POR PERSONA

Con una cuenta compartida, los límites se reparten entre todos y nadie tiene memoria propia.

TRANSCRIBIR, CON PERMISO

Se pide siempre al empezar y se dice «transcribir», no «grabar». Si el cliente dice que no, no se graba.

EL CRM ES UNO

Nadie se monta su propia base de clientes paralela, y cada habilidad tiene quien la custodia y una versión buena.

EL SISTEMA NO SE ENCHUFA

La IA trabaja con el listado que exporta el ERP o el CRM, dejado en una carpeta. La base de datos no se toca.

EL ÚLTIMO CLIC ES TUYO

Que planifique y prepare, sí. Que compre, reserve o envíe en tu nombre, no.

LO QUE QUERRÁS SABER

¿Necesito saber de tecnología?

No. No hace falta ningún conocimiento técnico. Las skills, o habilidades, no las escribes tú: las escribe la IA a partir de lo que le explicas, y tú las corriges hasta que no fallan.

¿Con qué herramienta se hace?

Con la que ya tiene tu empresa: ChatGPT, Claude o Copilot con licencia corporativa. En las sesiones se trabaja con ChatGPT, y todo lo que se ve se puede hacer con los otros dos. Lo que cambia son algunos menús.

¿Vale una cuenta gratuita? ¿Y una compartida?

No. La parte agéntica, que es justo a lo que venimos, no existe en la versión gratuita. Con una cuenta compartida, los límites se reparten entre todos y cada persona vuelve a explicarle su contexto a la IA cada día. Hace falta una cuenta de pago individual, y de empresa si se trabaja con datos de clientes.

¿Los datos de nuestros clientes están seguros?

Se trabaja con licencia de empresa, que no usa los datos para entrenar, y solo se comparte lo que la tarea necesita. En la primera sesión se ve qué se puede subir, qué no sale nunca de la empresa y qué exige ya el Reglamento europeo de IA.

¿Hay que conectar la IA al CRM o al ERP?

Al correo, a la agenda y a las carpetas, sí: es lo que le permite preparar visitas y dejar escrito el seguimiento. Al ERP no se la conecta: se le da el listado que el ERP o el CRM ya exportan, en una carpeta, y la base de datos queda intacta.

¿Mi equipo lo verá como un sistema de control?

No, si se presenta como lo que es: una herramienta que les quita trabajo. Hoy rellenan el CRM por la noche o la semana siguiente; con esto, el acta sale sola y sale igual para todos. Y al cliente siempre se le avisa.

¿Y si la IA se inventa datos de un cliente?

Se los inventa cuando le falta contexto, y por eso el programa empieza por enseñar a dárselo. Lo que no está publicado no lo encuentra, y antes de usar una cifra fuera de la empresa se comprueba en la fuente original.

¿Qué tengo que llevar?

Portátil, una cuenta de pago de tu IA y su aplicación de escritorio instalada, con la sesión iniciada. Y material de tu día a día: propuestas, relaciones de clientes, plantillas de correo y hojas de cálculo.

¿Online o presencial? ¿In company o en abierto?

Presencial, en una jornada de 8 horas con los dos bloques seguidos; online, tres sesiones en directo de 3 horas, con unos días entre una y otra. In company, para el equipo de una empresa, con su material y a su medida. En abierto, para profesionales de distintas empresas, en convocatorias con fecha.

¿No se quedará obsoleto en dos meses?

Las pantallas cambian casi cada semana. Lo que no caduca es saber qué encargar, cómo pedirlo y cuándo darlo por bueno. El programa se actualiza en cada edición.

¿Es bonificable?

Sí. Es susceptible de bonificarse por Fundae. Consúltame las especificaciones de tu caso.

¿Cuánto cuesta?

Depende del formato y del tamaño del grupo. Escríbeme con lo que necesitas y te paso la propuesta.

QUIÉN ESTÁ DETRÁS

PEDRO BISBAL, EL TÍO DE LA IA.



Pedro Bisbal es CEO de IA Estratégica, consultora que ayuda a las empresas a adoptar la inteligencia artificial de forma útil, segura, rentable y persistente. Responsable de Presentaciones Épicas, lleva años asesorando en cómo presentar con impacto, y hoy también con IA.

Suma más de 25 años de experiencia en gestión y dirección de empresas y más de 1.000 conferencias, talleres y seminarios, y ha impartido programas en abierto e in company para instituciones como la Universidad Politécnica de Valencia (UPV), ESIC Business & Marketing School, APD y Adecco. Es autor del libro de productividad «El Viaje: una vida con propósito».

EMPRESAS DONDE HE FORMADO EQUIPOS DIRECTIVOS

Adecco

INDITEX



quirónsalud
La salud persona a persona

Norauto

ESIC
Business & Marketing School

STADLER

Stolt-Nielsen **SN**

Vegalsa
EROSKI

MAX
COLCHON

CÓMO EMPEZAR

1

ESCRÍBEME

Por WhatsApp o por correo. En dos líneas: cuántos sois en ventas y con qué IA trabajáis.

2

ELEGIMOS EL FORMATO

In company o en abierto; una jornada presencial o tres sesiones online.

3

TRAES TU MATERIAL

Una propuesta tipo, una tarifa, un catálogo, las plantillas de correo y el listado de ventas que exporta tu ERP.

LA IA YA NO TE AYUDA A
PREPARAR LA VISITA.
LA PREPARA.

La visita, preparada. La reunión, en el CRM. El seguimiento, escrito. El criterio, tuyo.

+34 722 427 725

pedro@pedrobisbal.com

programas.pedrobisbal.com/superpoderes-comerciales