

# ChatGPT: Duplica tu Efectividad en el Seguimiento de Ventas

## Las 7 partes de una Propuesta Ideal Plantilla: (Prompt)

[Logo de la empresa]

Propuesta de Cotización

Estimado/a [Nombre del cliente],

Es un placer presentarle nuestra propuesta de cotización para [Descripción del proyecto o servicio]. En esta propuesta, encontrará detalles sobre nuestros productos/servicios, precios, plazos y beneficios que brindamos a nuestros clientes. Estamos seguros de que nuestra oferta será de su interés y cumplirá con sus necesidades.

### I. Descripción del Proyecto o Servicio

En esta sección, describimos de manera clara y concisa el proyecto o servicio ofrecido. Detallamos los objetivos y las soluciones que proporcionamos para satisfacer sus necesidades específicas.

Consideraciones y recomendaciones: Personaliza esta sección de acuerdo con la propuesta específica que estás presentando. Asegúrate de que la descripción sea clara, comprensible y resalte los aspectos más importantes del proyecto o servicio.

### II. Beneficios de nuestra propuesta

En esta sección, destacamos los beneficios que obtendrá al aceptar nuestra propuesta. Resaltamos cómo nuestra solución abordará sus necesidades y los resultados positivos que esperamos alcanzar.

Consideraciones y recomendaciones: Enumera los beneficios clave que tu propuesta ofrece al cliente. Asegúrate de que estos beneficios estén alineados con sus objetivos y muestren claramente el valor que recibirán al elegir tu empresa.

### III. Detalles de la cotización

Aquí presentamos los detalles económicos y logísticos de la cotización, incluyendo precios, plazos de entrega, condiciones de pago y cualquier otra información relevante.

# ChatGPT: Duplica tu Efectividad en el Seguimiento de Ventas

Consideraciones y recomendaciones: Proporciona una descripción detallada de los costos involucrados, ya sea desglosando los precios por elementos específicos o presentando un resumen claro. Especifica los plazos de entrega, las condiciones de pago y cualquier otro detalle relevante para que el cliente tenga una visión clara de los aspectos logísticos de la cotización.

## IV. Validez de la cotización

Esta propuesta tiene una validez de [número de días] días a partir de su fecha de emisión. Le recomendamos tomar una decisión dentro de este período para asegurar los precios y la disponibilidad de nuestros productos/servicios.

Consideraciones y recomendaciones: Establece claramente la validez de la cotización para que el cliente comprenda la importancia de tomar una decisión dentro del plazo establecido. Esto ayudará a generar un sentido de urgencia y a evitar malentendidos posteriores.

## V. Proceso de confirmación

Para aceptar esta cotización, le invitamos a ponerse en contacto con nuestro equipo a través de [información de contacto] o responder a este correo electrónico. Estaremos encantados de resolver cualquier pregunta adicional que pueda tener y proporcionarle la asistencia necesaria para avanzar con el proyecto o servicio.

Consideraciones y recomendaciones: Indica claramente cómo el cliente puede confirmar su aceptación de la cotización. Proporciona información de contacto actualizada y muestra disposición para brindar asistencia adicional si es necesario.

¡Esperamos poder trabajar juntos y cumplir con sus expectativas!

Atentamente,

[Tu nombre]  
[Tu cargo]  
[Nombre de la empresa]  
[Teléfono]  
[Correo electrónico]  
[Sitio web]

---

Recuerda personalizar la plantilla con la información específica de tu empresa y la propuesta que estás presentando. Asegúrate de revisar y adaptar cada sección según tus necesidades. Esta plantilla servirá como una guía para ayudarte a crear propuestas de cotización claras y efectivas.

## ChatGPT: Duplica tu Efectividad en el Seguimiento de Ventas

Caso real. Cotización enviada por mail el 27 de enero de 2023

Asunto: Propuesta de entrenamiento en ventas para #####

¡Hola #####!

(Este correo contiene una propuesta con un beneficio que tiene fecha de vencimiento 31/1/2022).

De acuerdo a lo convenido, te enviamos el pdf con el temario y descripción detallada de nuestra Formación en Técnicas Profesionales de Ventas Consultivas de Alto Valor, en formato e-learning, Comando Táctico de Ventas.

Cada integrante de tu Fuerza de Ventas, a partir del momento de su ingreso en nuestra escuela, será guiado de forma personalizada para asegurar su desarrollo dentro de la capacitación.

**Consideraciones y recomendaciones:** Es importante destacar la personalización y el enfoque individualizado en el desarrollo de cada miembro de la fuerza de ventas. Esto les brinda un sentido de importancia y atención individualizada, lo cual es fundamental para mantener su interés y compromiso con la capacitación.

Cada uno va a tener su acceso privado personal a su aula virtual para ir avanzando en la formación desde cualquier lugar con acceso a internet y con cualquier dispositivo. No van a tener que ingresar juntos, ni coincidir en horarios ni lugares.

**Consideraciones y recomendaciones:** Es fundamental resaltar la flexibilidad y comodidad que ofrece el acceso personalizado a un aula virtual. Esto elimina las barreras de tiempo y espacio, permitiendo que cada participante progrese según su propia disponibilidad y ritmo. Esto es especialmente valioso para profesionales ocupados que buscan una formación adaptable a sus horarios.

Cada uno irá haciendo sus avances y los profesores los iremos monitoreando en la plataforma de e-learning de la escuela, corrigiendo sus actividades prácticas (todo 100% online), y dándoles feedback para que cada conocimiento se convierta en acciones y las acciones en resultados.

**Consideraciones y recomendaciones:** La interacción constante con los profesores y el monitoreo personalizado son elementos clave para mantener el

# ChatGPT: Duplica tu Efectividad en el Seguimiento de Ventas

interés y el compromiso de los participantes. Esto les brinda un apoyo directo, les permite corregir errores y convertir los conocimientos adquiridos en acciones efectivas. Es importante destacar que el feedback y la corrección constante contribuyen a maximizar los resultados finales.

Asimismo, cada 30 días te haremos un informe para que vayas viendo los avances de cada uno dentro del Comando Táctico de Ventas, y te daremos sugerencias de cómo sacar el máximo beneficio de esta formación.

Consideraciones y recomendaciones: La entrega de informes regulares y personalizados proporciona un valor adicional al cliente. Esto les permite seguir de cerca los avances y los resultados obtenidos por cada miembro de su equipo de ventas. Además, al brindar sugerencias específicas, les estás mostrando que estás comprometido con su éxito y que estás dispuesto a brindarles un apoyo continuo y estratégico.

Metas de esta formación transformacional:

Con más de 20 años entrenando fuerzas de ventas de empresas, puedo asegurarte que con la capacitación propuesta tendrán una fuerza de ventas profesional, que será capaz de seguir un sistema de ventas comprobado, con habilidades de comunicación, ventas, y negociación potenciadas para atraer, vender, y retener a más clientes.

Consideraciones y recomendaciones: Aquí es importante resaltar la experiencia y la credibilidad de la empresa al haber entrenado fuerzas de ventas durante más de 20 años. Esto genera confianza en la calidad y efectividad de la capacitación propuesta. También es importante destacar los resultados específicos que los participantes pueden esperar obtener, como seguir un sistema de ventas comprobado y desarrollar habilidades clave que conducen a atraer, vender y retener a más clientes.

Objetivo: ser capaces de vender más, con un alto nivel de calidad, con mayores márgenes de ganancia para la empresa, enfocados en el éxito y satisfacción de los clientes, en el corto, mediano y largo plazo, y con mayor compromiso y motivación por parte de una fuerza de ventas profesional y consolidada, para vender más, con mayor fidelidad y felicidad del cliente.

Consideraciones y recomendaciones: Aquí es esencial destacar los beneficios tangibles para la empresa, como el aumento en las ventas, la mejora en la calidad y los márgenes de ganancia, y la satisfacción y lealtad del cliente. Además, enfatiza el compromiso y la motivación que se espera desarrollar en la fuerza de ventas a través de la capacitación, lo cual es crucial para generar resultados sostenibles y a largo plazo.

Fecha de comienzo: Febrero de 2023.

# ChatGPT: Duplica tu Efectividad en el Seguimiento de Ventas

Duración: Con una dedicación de tiempo aproximada de entre 2 horas a 5 horas semanales (tendrán acceso 24/7 al aula virtual y cada uno avanza en los días y horarios de su preferencia y desde donde se encuentren, de manera individual) se estima que el tiempo para estudiar, comprender, y hacer las actividades prácticas de esta formación es de aproximadamente 4 meses.

Consideraciones y recomendaciones: Es importante destacar la flexibilidad de tiempo y acceso, resaltando que los participantes podrán avanzar en su propio horario y ritmo, adaptándose a su disponibilidad y preferencias individuales. Además, mencionar la duración estimada ayuda a crear expectativas realistas y brinda una visión clara del compromiso requerido.

De acuerdo a la experiencia de nuestros alumnos, ya en el primer mes de estudiar y aplicar las primeras técnicas aprendidas se evidenciarán los cambios de actitudes, acciones y resultados.

Consideraciones y recomendaciones: Aquí es fundamental destacar ejemplos o testimonios reales de alumnos anteriores para respaldar la afirmación de que los cambios positivos y los resultados se pueden ver desde el primer mes. Los testimonios brindan credibilidad y generan confianza en la efectividad de la capacitación propuesta.

Propuesta económica de este plan de formación de la Fuerza de Ventas de #####:

La inversión total por persona y por cada inscripción para tomar nuestra formación Comando Táctico de Ventas en Argentina a partir del 1 de febrero de 2023 será de \$ ##### + IVA

Te proponemos que si inscribís a 40 personas, para que todos comiencen en la misma oportunidad, pagues \$ ##### + IVA por persona (un 20% de descuento aproximadamente), si realizás las inscripciones antes del 31 de enero.

En el caso de inscribir a 40 personas, recibís una bonificación de 6 inscripciones sin cargo. En resumen, se forman 40 personas y pagás 36.

Consideraciones y recomendaciones: Es importante detallar claramente los costos y las opciones de pago. Especifique qué tipo de facturación se puede proporcionar y destaque la conveniencia de realizar un pago único al momento de concretar las inscripciones. Esto brinda claridad y simplifica el proceso para el cliente.

Facturación y forma de pago:

A los valores indicados deberá aplicarse el IVA. Facturación tipo A. También podemos emitir factura C, si lo prefirieras.

## ChatGPT: Duplica tu Efectividad en el Seguimiento de Ventas

Pago: 100% al momento de concretar las inscripciones, en un pago a través de transferencia bancaria.

Consideraciones y recomendaciones: Mencione qué tipo de facturación se puede proporcionar y destaque la conveniencia de realizar un pago único al momento de concretar las inscripciones. Esto brinda claridad y simplifica el proceso para el cliente.

Otras formas de pago:

Podemos mantenerte este mismo precio si preferís pagarlo en 2 cuotas mensuales, sin interés.

En el caso de que desees explorar otras formas de facturación y pago, conversemos.

Consideraciones y recomendaciones: Ofrezca una opción de pago más flexible para aquellos que prefieran pagar en cuotas mensuales. Es importante señalar que no se aplicarán intereses adicionales en este caso. Además, al mencionar que están abiertos a discutir otras opciones de facturación y pago, se muestra flexibilidad y disposición para adaptarse a las necesidades del cliente.

Beneficio en caso de que concretes las 40 inscripciones antes del 1 de febrero:

Dado que poder contar con tu confirmación antes de esa fecha nos permite coordinar nuestra agenda de cursos, incluiremos 3 sesiones online en vivo de entrenamiento de 90 minutos de duración cada una, donde de manera personalizada podremos entrenar al equipo en los temas más candentes, responder preguntas, y orientar a la acción.

Este beneficio es sólo válido en caso de concretar las 40 inscripciones antes del 1 de febrero de 2022.

En el caso de que fuera en fechas posteriores o que inscribas a una cantidad menor de personas, considerará que cada uno de esos encuentros, ya sean presenciales en tu oficina u online, tienen en este momento un valor de \$ ##### + IVA cada uno.

Consideraciones y recomendaciones: Es fundamental resaltar el beneficio adicional que el cliente puede obtener al concretar todas las inscripciones antes de una fecha específica. Mencionar las sesiones de entrenamiento personalizadas en vivo muestra un valor añadido y enfatiza el compromiso de la empresa con el éxito del cliente. También es importante establecer que este beneficio tiene una fecha límite, lo que crea un sentido de urgencia y motiva a la acción.

## ChatGPT: Duplica tu Efectividad en el Seguimiento de Ventas

El presente presupuesto y la propuesta general que lo contiene, tienen una validez de 3 días, desde su fecha de emisión. Transcurrido dicho período de tiempo, deberá solicitarse una nueva cotización de las tareas y determinarse la factibilidad temporal de los plazos aquí comprometidos.

Consideraciones y recomendaciones: Aquí se establece la validez del presupuesto y la propuesta durante 3 días desde su fecha de emisión. Esta limitación de tiempo crea un sentido de urgencia y anima al cliente a tomar decisiones rápidas, sustentadas en un beneficio que perdería en caso de no hacerlo, ya sea porque retrasar la solución le hará seguir incurriendo en errores y en los problemas que enfrenta y que es prioritario resolver, o bien porque le proponemos una promoción que tiene un límite de vigencia.

A todo el Equipo de Docentes y Staff de Apoyo de la Escuela Internacional de Negocios Cuartel de Ventas nos encantaría poder servirte, y estamos a tu disposición para concretar esta capacitación transformadora.

¡Quedamos a la espera de tus buenas noticias!

Antes de despedirme, te comparto links a videos con comentarios de clientes.

¿Quién es Patricio Peker?:

<http://youtu.be/kV6HhcnuLjU>

Tour de conferencias en Argentina:

<http://youtu.be/3XN7LoPBEGQ>

Testimonio de la organizadora del Tour:

<http://youtu.be/N2DVXC31dx4>

Testimonio de Panamerican Business School, Guatemala:

<http://youtu.be/1EEY24I9joU>

Testimonio de General Motors, Chile:

<http://youtu.be/9T0SXkDqlyg>

Testimonio de Cosemar Ozono, España:

[https://youtu.be/ltBH6OL\\_4jU](https://youtu.be/ltBH6OL_4jU)

Testimonio Emaresa / Stihl, Chile:

<http://youtu.be/NNgzn-SpAIM>

Testimonio de Bestday Travel, México:

<http://youtu.be/Ym4TxjCkMDw>

Testimonio de ISA Corporativo, México:

<http://youtu.be/MbAykyj-hTE>

# ChatGPT: Duplica tu Efectividad en el Seguimiento de Ventas

Testimonio de Nissan Renault Finance, México:

<http://youtu.be/l3mOjp4RU3k>

Congreso de Ventas en Ecuador:

<http://youtu.be/F6qwt9N7-cc>

Asociación de Conferencistas Hispanos:

<https://youtu.be/sZhXmRnslZM>

Testimonio de Maincal S.A., Argentina:

<https://youtu.be/VOKTpVsCKbw>

Testimonio de Casas Platino, México

[https://youtu.be/CWJELab\\_1VE](https://youtu.be/CWJELab_1VE)

Consideraciones y recomendaciones: Incluir testimonios de clientes satisfechos y referencias de empresas anteriores es crucial en una cotización exitosa. Estas pruebas sociales generan confianza al respaldar la calidad de tus productos o servicios y transmiten autoridad al demostrar tu experiencia. Los testimonios y referencias disipan preocupaciones, brindando tranquilidad al cliente potencial y validando los resultados que pueden esperar. En resumen, estas herramientas construyen confianza, establecen tu autoridad y validan tus capacidades, lo que aumenta las posibilidades de que el cliente se decida a trabajar contigo sin preocupaciones.

Cordialmente,



**Patricio Peker**  
**Entrenador de vendedores líderes**  
Director Académico

Whatsapp: +54 9 341 5644002

<https://www.cuarteldeventas.com/>

Consideraciones y recomendaciones: Es importante proporcionar instrucciones claras sobre cómo proceder una vez que el cliente haya revisado la cotización. Indica claramente a quién debe dirigirse para confirmar la aceptación, ya sea a través de una respuesta por correo electrónico, una llamada telefónica o



## **ChatGPT: Duplica tu Efectividad en el Seguimiento de Ventas**

cualquier otro medio de comunicación. Brinda información de contacto actualizada para facilitar el proceso y asegurarte de estar disponible para responder cualquier consulta adicional que puedan tener.

Recuerda que cada cotización es única y debe adaptarse a las necesidades específicas del cliente. Estas recomendaciones te ayudarán a crear una cotización sólida y convincente, brindando al cliente la confianza y seguridad necesarias para tomar una decisión favorable.

¡Mucho éxito en tus propuestas y cotizaciones!