

PROPUESTA D / PROGRAMA EMPRESARIAL

IA aplicada a un proceso de tu equipo

De usar IA por separado a trabajar con un método común

Un programa práctico para que ventas u operaciones ejecute **un proceso compartido**, con fuentes autorizadas, criterios de revisión y resultados comparables. Trabajamos en las herramientas que la empresa apruebe y con las tareas que su equipo necesita resolver.

Podemos elegir, por ejemplo, preparar una propuesta comercial desde una solicitud, convertir una reunión en tareas de seguimiento o elaborar un reporte de cierre de turno. **Se elige un proceso por programa.**

Programa por empresa

\$49,900 MXN + IVA · Modalidad remota · Hasta 15 participantes.

- Preparación con el responsable: una reunión de hasta 60 minutos para elegir el proceso, revisar herramientas y acordar criterios de calidad.
- **Dos sesiones de tres horas**, con práctica guiada sobre el proceso elegido.
- Diez casos ficticios o anonimizados, adaptados al trabajo del equipo.
- Manual del proceso, instrucciones reutilizables para IA, formatos de entrada/salida y lista de comprobación para aprobar resultados.
- Comparación de tiempo, campos faltantes, correcciones y calidad sobre tareas equivalentes.
- **Revisión de adopción al día 14**, en una reunión de hasta 60 minutos con el responsable y los participantes que designe.

No necesitan cambiar de plataforma. Las licencias que hagan falta se acuerdan antes y las contrata la empresa en sus propias cuentas.

Cómo lo trabajamos

Momento	Trabajo	Entrega observable
Preparación previa	Delimitar el proceso, seleccionar casos y registrar cómo se resuelve hoy	Objetivo, fuentes y criterios acordados
Sesión 1	Preparar entradas, producir una primera salida y revisar datos, cifras y omisiones	Primera versión del método y ejemplos resueltos
Sesión 2	Practicar excepciones, corregir el método y repetir el flujo con autonomía	Manual, plantillas y lista de revisión finales
Día 14	Revisar uso, obstáculos y una ejecución del equipo sin ayuda del facilitador	Registro de adopción y recomendaciones de continuidad

Lo que aporta la empresa

El día 1 corresponde a la primera sesión; la segunda se programa dentro de la primera semana y la revisión al día 14. Las fechas se confirman al reservar, según disponibilidad e insumos. Si faltan materiales, licencias o participantes clave, acordamos el ajuste de calendario antes de impartir.

Un responsable con capacidad de aprobar el proceso; hasta 15 participantes del mismo equipo o de un flujo común; diez ejemplos representativos anonimizados o autorización para usar casos ficticios; reglas y fuentes de verdad; herramientas aprobadas, equipo y conexión para cada participante.

Si el proceso incluye precios, inventario o condiciones comerciales, la empresa aporta la fuente autorizada y una persona valida los resultados. No se comparten contraseñas. El uso de datos reales requiere autorización de la empresa y herramientas adecuadas para tratarlos.

Entregables y aceptación

La entrega se verifica con **dos sesiones impartidas, diez casos trabajados, manual y plantillas, lista de revisión y reunión de adopción**. En la revisión, un integrante ejecuta el método y el responsable contrasta el resultado con los criterios acordados. Registramos lo que funciona y lo que requiere práctica o ajuste dentro del mismo proceso.

Medimos el cambio observado; no comprometemos una cifra previa de ventas, reducción de personal o ahorro. La adopción requiere participación y aplicación por parte del equipo. El servicio deja un método que pueden repetir y revisar.

Inversión y alcance

50% al reservar y 50% al concluir las dos sesiones. La revisión del día 14 está incluida y se realiza después del segundo pago; no genera una mensualidad.

Incluye adaptación de materiales y ejercicios al único proceso acordado. No incluye APIs o software a medida, conexiones a ERP/CRM, migraciones, publicación o envío automático, operación diaria ni licencias. Si aparecen necesidades de implementación, se cotizan por separado. **Este programa no se acredita automáticamente al diagnóstico o implementación de la oferta B.**

La demostración comercial utiliza datos ficticios para mostrar el método y sus controles; **no representa una conexión activa con las cuentas o sistemas de su empresa.**

Siguiente paso: reunión de 20 minutos

Identificamos la tarea repetida, quién la realiza y qué salida necesita aprobar el responsable. Con eso confirmamos si este programa encaja y proponemos fechas.

Para coordinarla, responde con el equipo, el proceso elegido y dos horarios disponibles.

Adrián | ADLOR