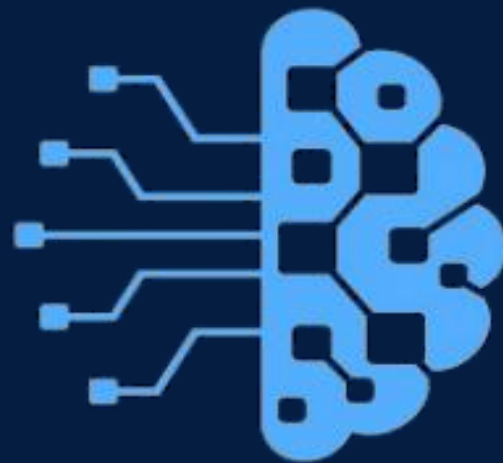


Inteligencia Artificial

Para el sector constructor

Colombia · 2026

Alfredo Sara · Andrés Pardo



Antes de comenzar...

1. ¿Usas alguna herramienta de IA en tu trabajo hoy?

2. ¿Tu empresa tiene una estrategia de IA definida?

3. ¿Tu empresa gestiona leads con alguna herramienta de IA?

4. ¿Cuántas de estas herramientas has escuchado?



ChatGPT



Claude



Perplexity



Grok



Alfredo Sara

Periodista y Magíster en Dirección Estratégica de Ventas (UAI) con 20 años de experiencia en áreas comerciales de los sectores inmobiliario, construcción, comunicaciones y gobierno. Experto en proyectos para aumentar la rentabilidad, gestión de clientes y estrategias de comunicación corporativa.



Andrés Pardo

Psicólogo y Magíster en Dirección Estratégica de Ventas (UAI).

Con 22 años de experiencia liderando equipos comerciales en la industria inmobiliaria chilena.

Profesor del curso de Marketing y Ventas Inmobiliarias en el ESE de la Universidad de los Andes.

Autor de La nueva venta inmobiliaria: el poder de la videollamada más allá de la pandemia.

Agenda

01



¿De dónde venimos y dónde estamos?

02



Lo que la IA puede hacer por ti

03



Herramientas diseñadas para la venta

04



Lo que viene: la transformación profunda

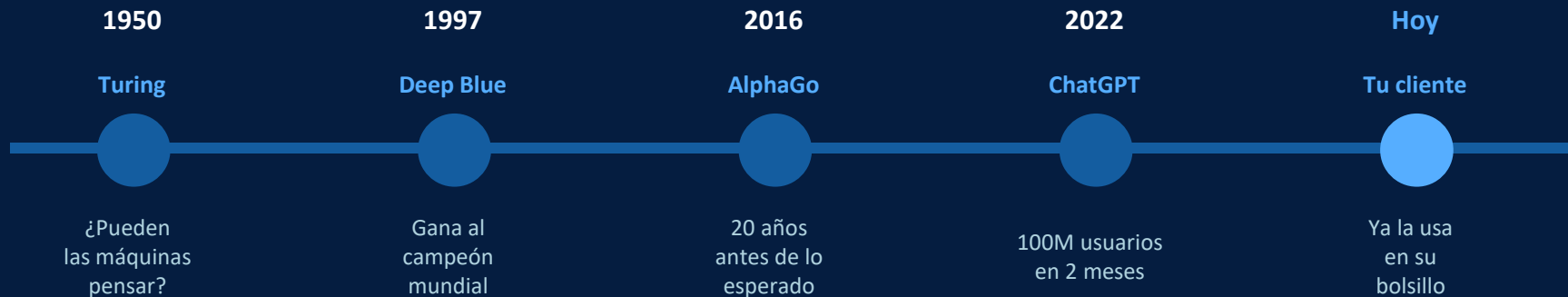
01

¿De dónde venimos

y dónde estamos?



Breve historia de la IA



"En 5 días: 1 millón de usuarios. En 2 meses: 100 millones. Ningún producto en la historia creció tan rápido."

¿Dónde está Colombia y dónde está el sector?



92%

de trabajadores colombianos ya usa
IA

Pero solo el 28% transforma su negocio con
ella



84%

del sector constructor sin adopción
real

Mientras el comprador ya tomó el 70% de su
decisión antes de llamar



Hábito

La brecha no es de tecnología

Es de hábito. La herramienta ya existe —
falta el cambio cultural





02

Lo que la IA puede hacer

por ti



Una herramienta para cada tipo de trabajo



Nano Banana

Imágenes con IA

Imágenes fotorrealistas e ilustraciones para proyectos, publicidad y materiales de venta.



ChatGPT

Para todo

El asistente de propósito general más potente. Redacción, análisis y brainstorming.



Claude

Programación e informes

Sobresale en documentos largos, razonamiento complejo y reportes estructurados con precisión.



Grok

Actualizado al momento

Integrado con X. Accede a información en tiempo real para tendencias de mercado.



Perplexity

Búsqueda profunda

Motor de búsqueda con IA. Investiga con fuentes citadas, ideal para estudios de mercado.



Gemini

Integrado en Google

Similar a ChatGPT pero nativo en Gmail, Docs y Drive. Ideal si tu empresa ya usa Google Workspace.



Veo

Videos con IA · Google

Genera videos realistas desde texto o imágenes. Ideal para renders, recorridos y marketing.

Los prompts y las búsquedas profundas

*El prompt es la instrucción que le das a la IA. Es el punto de partida de todo. Un prompt claro = resultado útil.
Un prompt vago = ruido.*



Dale un rol

Dile "Actúa como un director comercial inmobiliario con 20 años de experiencia"



Da contexto

Explica la situación antes de pedir. "Tengo un cliente que visitó 3 veces y no cierra..."



Pide formato

"Dame esto en 3 puntos", "como un correo formal", "en tabla comparativa"



Itera y mejora

Si la respuesta no es perfecta, pide ajustes: "Más corto", "con más datos", "más directo"

Las Skills de Claude (Extensions de Gemini y Tools de ChatGpt)

Las Skills son capacidades especiales que potencian lo que la IA puede hacer — conectándola con tus archivos, datos y flujos de trabajo.



Análisis de datos

Sube un Excel y pídele que encuentre tendencias, calcule métricas o genere gráficos automáticamente



Gestión de correos

Conecta tu bandeja y la IA redacta, clasifica, prioriza y genera borradores listos para aprobar



Documentos y reportes

Sube contratos, informes o presentaciones y extrae lo que necesitas en segundos



Integración con apps

Conecta WhatsApp, CRM, calendarios y herramientas del equipo para automatizar flujos completos

Los Proyectos de Claude (Gems de Gemini y Gpts de ChatGpt)

Un espacio persistente donde Claude recuerda tu contexto, tus documentos y tus instrucciones — y los aplica en cada conversación.



Reportería

Sube tus datos una vez y Claude genera reportes completos automáticamente cada vez que lo necesites.



Seguimiento

Rastrea proyectos, clientes y tareas sin repetir contexto — Claude ya sabe de qué estás hablando.



Preparación de reuniones

Sube la agenda, correos y notas previas. Claude prepara el briefing, preguntas clave y resumen ejecutivo.



Los Artefactos de Claude (Side Panel de Gemini y Canvas de Chatgpt)

Outputs listos para usar que la IA genera directamente: documentos, tablas, dashboards, presentaciones y más — en segundos.



Correos y comunicaciones

Con el tono exacto para cada situación



Tablas y reportes

Datos organizados y formateados al instante



Plantillas reutilizables

Estandariza tu comunicación con el equipo



Análisis y síntesis

Información compleja en puntos accionables



Protocolos de atención

Guías paso a paso para tu equipo comercial



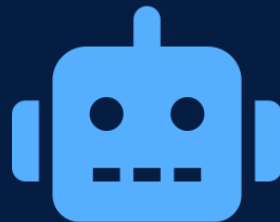
Contenido de marketing

Posts, propuestas y materiales listos para publicar

03

Herramientas diseñadas

para la venta



Los 3 dolores del sector

01 Los leads



Se pierden por tiempo de respuesta lento y falta de seguimiento sistemático. El comprador ya decidió en otro lugar.

02 La formación constante



Alta rotación, sin entrenamiento estructurado. Cada práctica es una final. Nadie estudia ventas ni forma equipos.

03 Monitorear el mercado



Sin datos en tiempo real sobre precios, competencia y absorción. Las decisiones se toman tarde o a ciegas.

¿Qué pasa cuando un lead llega a las 11pm?

Un chatbot con IA responde en segundos, califica al prospecto y agenda la visita — sin que ningún asesor esté disponible.



El lead no espera

El 78% de los compradores elige al primer vendedor que responde. La IA responde en segundos, a cualquier hora.



Calificación automática

El chatbot identifica el nivel de interés, el proyecto que busca y el perfil del comprador — antes de pasar al asesor.



Lead scoring inteligente

La IA prioriza la agenda del equipo según qué leads tienen más probabilidad de cierre real.



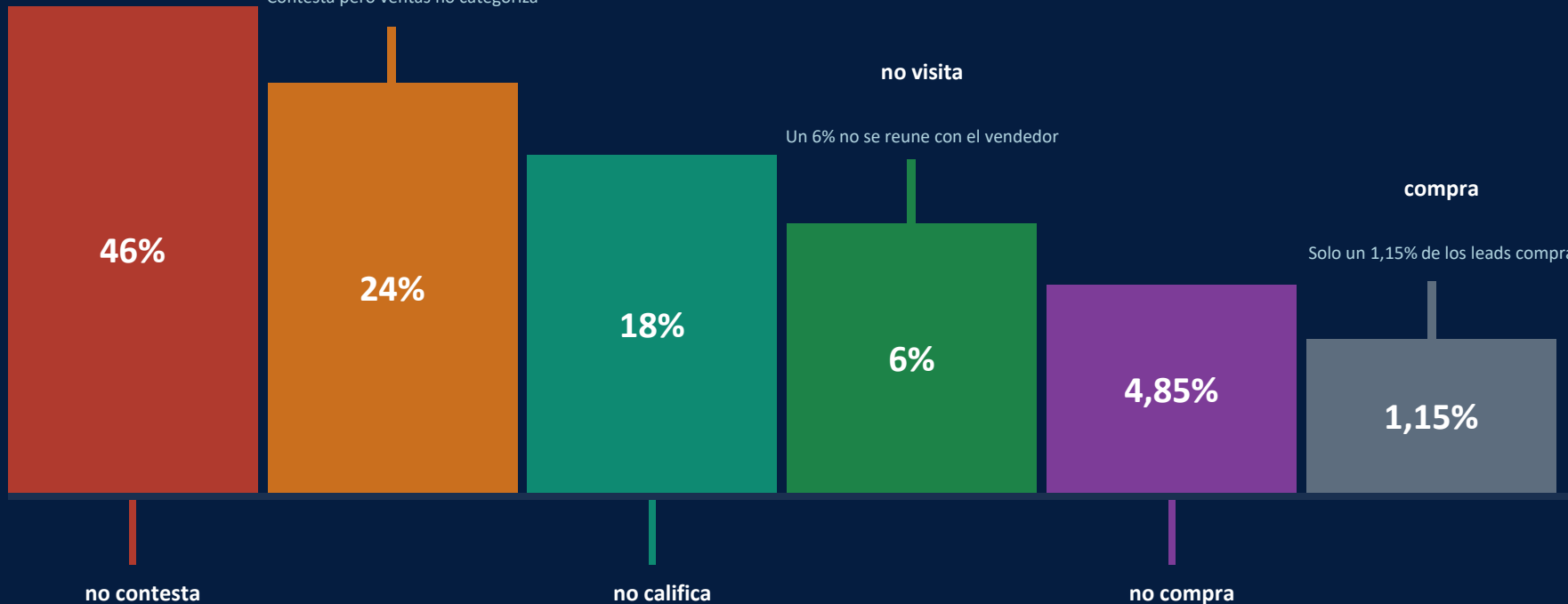
Seguimiento sin esfuerzo

Registra cada interacción, detecta razones de no compra y mantiene vivo el contacto en el tiempo.

El 88% de los leads no le sirve a tu equipo de ventas

no categorizados

Contesta pero ventas no categoriza



El 46% jamas logra ser contactado

Un 18% no califica para comprar

Un 4,5% visita y no compra

El equipo que no se entrena, improvisa

Los 4 pecados capitales de la venta

Al no entrenar, cada práctica con un cliente es una final

Nadie estudia ventas — se aprende haciendo y perdiendo

Las empresas no forman a sus equipos de forma sistemática

Se confía en las personas, no en procesos replicables

Lo que la IA hace posible



Entrenamiento diario por WhatsApp — sin sacar al vendedor de su trabajo



Feedback inmediato y personalizado sobre cada ejercicio de venta



Reportería que muestra la evolución de cada vendedor en el tiempo



El líder tiene datos reales, no percepciones, para tomar decisiones

Entrenador.ai

Formación continua

¿Sabes realmente qué le dicen tus asesores a los clientes?

La reunión de ventas es una colecta para llegar a la meta — no un espacio de análisis. Los CRM registran comentarios, no realidad.



El problema real

Nadie sabe con certeza qué pasa en cada conversación entre el asesor y el cliente. La información se pierde o se distorsiona.



Lo que la IA registra

Cada interacción queda grabada, transcrita y analizada automáticamente — sin intervención del equipo.



Los insights que genera

Objeciones frecuentes, oportunidades perdidas, etapas donde se rompe el discurso y patrones que se repiten.



Lo que gana el director

Datos reales para capacitar, corregir y decidir — en lugar de intuiciones y reuniones sin evidencia.

La herramienta que usamos para esto se llama autofeedback.ai



¿Qué es Autofeedback?

Autofeedback es una aplicación de inteligencia artificial diseñada para mejorar el desempeño de equipos comerciales de manera continua.

Analiza reuniones de venta y brinda retroalimentación automática, permitiendo el desempeño de los equipos comerciales.

04

Lo que viene:

la transformación profunda del sector



La transformación profunda del sector



Mayor conocimiento del consumidor

La IA entiende al comprador antes de que hable: comportamiento digital, búsquedas y tiempo en cada página · Del perfil demográfico al perfil de intención — ya no importa solo quién es el cliente sino qué está a punto de decidir



Optimización de procesos administrativos

Automatización de trámites, documentación y gestión interna que hoy consumen tiempo del área comercial · Menos tiempo en papeleo, más tiempo en cerrar



Servicio al cliente durante la espera

El período entre la firma y la entrega es hoy un vacío de comunicación — la IA lo llena · Bots que informan avances, responden dudas y gestionan postventa sin saturar al equipo



inteliventa.ai



 ARGUMENTADOR.AI

 AUTOFEEDBACK.AI

 CONILEAD.AI

 ENTRENADOR.AI