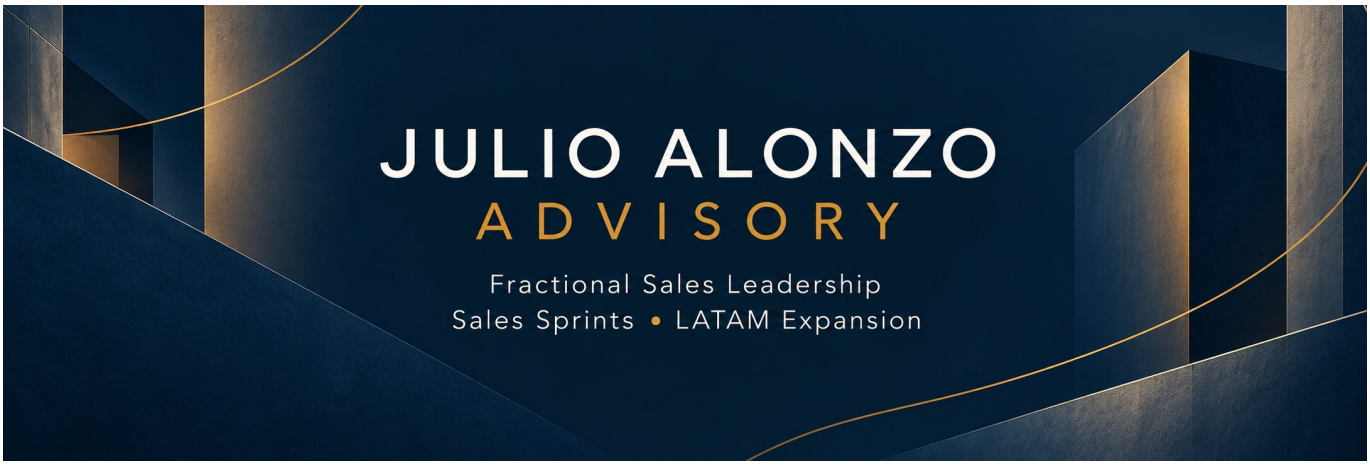

GUÍA PRÁCTICA · NOTAS DE JULIO

ChatGPT para el trabajo comercial

Estas notas proponen un proceso para preparar trabajo comercial con ChatGPT y revisar su resultado. El ejemplo utiliza una oportunidad ficticia. La utilidad depende del contexto que aportas, las herramientas disponibles y la verificación del entregable.

01 Elige el espacio adecuado

ChatGPT. Conversar, redactar y trabajar con las herramientas disponibles en tu cuenta.

Proyectos. Reunir chats, instrucciones y archivos de un mismo trabajo.

Codex y API. Codex ayuda a desarrollar software. La API permite integrar modelos en aplicaciones propias.

02 Un prompt que puedas evaluar

Objetivo + contexto. Qué quieres lograr, para quién y con qué información confirmada.

Tarea + formato. Qué debe producir: por ejemplo, una propuesta ejecutiva de una página.

Criterios de calidad. Separar hechos de hipótesis, señalar vacíos y proponer un siguiente paso.

03 Una propuesta comercial mejor

Comparte contexto autorizado. Notas de reunión y requisitos confirmados. Retira datos que no debas compartir.

Pide una revisión antes del borrador. «Separa hechos de hipótesis. Identifica qué falta validar. Propón preguntas para el cliente».

Exige trazabilidad. «Prepara el borrador con la información confirmada. Marca el presupuesto no confirmado como pendiente».

04 Organiza el contexto

Una oportunidad por proyecto. Añade instrucciones, archivos útiles y conversaciones relacionadas.

Define tu estilo. Comparte muestras de escritura, audiencia, extensión y criterios de revisión.

Revisa la memoria. Comprueba qué se recuerda y cómo se gestiona en tu cuenta. Borrar un chat no equivale siempre a borrar un recuerdo.

05 Investiga con evidencia

Busca cuando importe la actualidad. Pide fechas, enlaces y comparación de fuentes originales.

Haz visible la incertidumbre. «Separa lo verificado de tus inferencias. Indica qué información falta».

Abre las fuentes. Comprueba que cada enlace existe y respalda la afirmación antes de reutilizarla.

06 Convierte archivos en trabajo útil

Documentos. Pide síntesis, contradicciones y preguntas pendientes con referencias al contenido.

Hojas de cálculo. Aclara unidades, periodos y definiciones. Revisa fórmulas, totales y datos ausentes.

Entregables. Define audiencia, estructura y formato. Solicita un archivo terminado cuando la herramienta lo permita.

07 Revisa antes de decidir

Elige según la tarea. Empieza con la opción disponible por defecto. Usa mayor razonamiento cuando la complejidad lo justifique.

Contrasta el resultado. «¿Qué supuestos podrían fallar? Compara alternativas y explica qué evidencia cambiaría tu recomendación».

No hay comandos mágicos. Etiquetas inventadas como /godmode no garantizan precisión. Verifica cifras, citas y decisiones importantes.

08 Conecta con un propósito

Apps y plugins. Pueden aportar herramientas y datos. Revisa qué acceso concedes antes de conectarlos.

Skills y MCP. Las skills reúnen instrucciones reutilizables. MCP permite conectar herramientas y datos en entornos compatibles.

Privacidad y permisos. Revisa ajustes de datos y las reglas de tu organización. Usa información autorizada y el mínimo acceso necesario.

09 Pruébalo en tu próxima oportunidad

Prepara. Reúne notas autorizadas y requisitos confirmados. Define el resultado.

Contrasta. Separa hechos, hipótesis y pendientes. Valida lo que falte con el cliente.

Revisa y avanza. Comprueba evidencia, coherencia y siguiente paso. Tú diriges el proceso.

Prompt completo para una oportunidad comercial

> Con las notas autorizadas de reunión y los requisitos adjuntos, prepara una propuesta ejecutiva de una página para [audiencia]. Separa hechos de hipótesis e identifica qué falta validar. Propón las preguntas para el cliente y redacta el borrador con la información confirmada. Marca el presupuesto no confirmado como pendiente. Revisa evidencia, coherencia y siguiente paso. No inventes cifras ni acuerdos.

Cómo revisar el resultado

- ✓ Contrasta cada compromiso con las notas originales.
- ✓ Comprueba que los pendientes no se hayan convertido en hechos.
- ✓ Valida con el cliente presupuesto, criterios de decisión y plazos no confirmados.
- ✓ Revisa cálculos, nombres y alcance antes de compartir el documento.

Fuentes oficiales y alcance

Consulta del 7 de noviembre de 2026. Las funciones, límites y controles dependen del plan, plataforma y configuración del espacio de trabajo. Estas notas son material independiente de Julio Alonzo; no representan una certificación ni una comunicación oficial de OpenAI.

Prompting · https://learn.chatgpt.com/docs/prompting

Uso de ChatGPT · https://learn.chatgpt.com/docs/use-chatgpt

Proyectos · https://learn.chatgpt.com/docs/projects

Modelos · https://learn.chatgpt.com/docs/models

Búsqueda web · https://learn.chatgpt.com/docs/web-search

Personalización · https://learn.chatgpt.com/docs/customization/overview

Skills · https://learn.chatgpt.com/docs/build-skills