

AI ROLE-PLAY — CONVERSACIONES CON UN AVATAR DE IA

Rendimiento comercial basado en la práctica

Aplicación a redes comerciales de seguros

Convierte la práctica en
visibilidad del rendimiento,
y el coaching en una
inversión más enfocada.

DOS CAPACIDADES EVALUADAS EN
CONVERSACIONES SIMULADAS

01 Responder con seguridad a las preguntas
del avatar

02 Manejar objeciones

Referencia 80



EL MARCADOR

24

PROFESIONALES

121

SESIONES

79,4 /100

PUNTUACIÓN MEDIA

14 /24

ALCANZARON 90+

01 EL RETO

Conocer el contenido no basta. Hay que saber responder bajo presión.

El Role-Play pone a los profesionales frente a las preguntas y objeciones del avatar, y muestra cómo aplican lo que saben en plena conversación.

PUNTUACIÓN MEDIA

79,4

Referencia del grupo: 80 -0,6

MANEJO DE OBJECIONES

80,0

Referencia: 81 -1,0

DOMINIO DE LA INFORMACIÓN

79,5

Referencia: 84 -4,5

Equipo vs. referencia, por competencia

● Equipo ○ Referencia

Puntuación global

79,4 ● ○ 80

BRECHA

-0,6

Manejo de objeciones

80,0 ● ○ 81

-1,0

Dominio de la información

79,5 ● ○ 84

-4,5

75

80

85

90

Puntuaciones sobre 100. Eje ampliado entre 75 y 90 para que se vean las brechas.

① HALLAZGO

La media global quedó cerca de la referencia, pero el análisis por competencia muestra dónde hay margen de mejora.

La mayor brecha está en el **dominio de la información**:

79,5 frente a 84. La organización puede enfocar la formación en una necesidad concreta en lugar de en una formación genérica.

-4,5 pts

MAYOR BRECHA
DOMINIO DE LA INFORMACIÓN

02 EVIDENCIA

La práctica revela un nivel de ejecución **que la media no muestra.**

Las mejores puntuaciones permiten identificar potencial, perfiles de alto rendimiento y profesionales que necesitan un refuerzo específico.

DEL RENDIMIENTO MEDIO AL MEJOR RENDIMIENTO

→ +7,5 PUNTOS

Rendimiento medio

79,4

Mejor rendimiento medio: la media de la mejor puntuación de cada participante

86,9

0

25

50

75

100

★ CLUB DE LOS 90+

14/24

profesionales obtuvieron 90
puntos o más en al menos una
simulación. Es el 58 % del equipo.



● 90+ al menos una vez: 14

Aún no: 10

i Léelo con cuidado: la diferencia de 7,5 puntos representa un potencial demostrado durante la práctica. No se presenta como una mejora causal porque no se dispone de los datos brutos de primer intento → último intento.

Qué ayuda a decidir



Quién está listo

Identifica a los profesionales con un rendimiento alto y constante.



Quién necesita apoyo

Detecta las brechas antes de que aparezcan delante de un cliente.



Dónde invertir en coaching

Centra el tiempo del manager en la competencia que de verdad necesita desarrollo.

03 DIAGNÓSTICO INDIVIDUAL

La media del equipo esconde diferencias críticas.

Los resultados muestran perfiles muy distintos. Esto permite pasar de una formación uniforme a una intervención basada en evidencias.

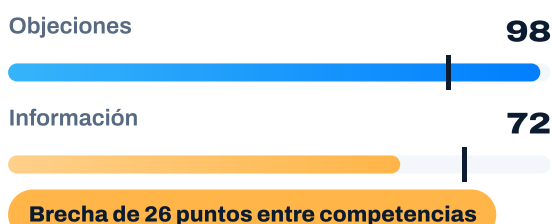
● PERFIL A

**Alto rendimiento****INTERPRETACIÓN**

Rendimiento de referencia en ambas competencias. Puede ayudar a identificar comportamientos replicables en toda la red comercial.

[Replicar lo que funciona](#)

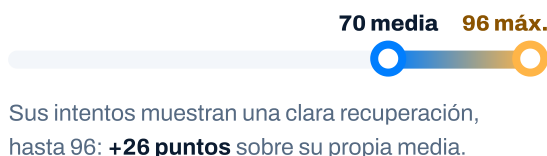
● PERFIL B

**Brecha oculta por la media****INTERPRETACIÓN**

Una puntuación global alta puede esconder una brecha de 26 puntos entre competencias. El coaching puede centrarse en el conocimiento que hay que reforzar.

[Coaching dirigido](#)

● PERFIL C

**Potencial tras la repetición****INTERPRETACIÓN**

La repetición permite comprobar la capacidad de ajuste antes de llevar el comportamiento a una conversación real.

[Repetir antes del cliente](#)

Marca de referencia en cada barra: objeciones 81 · información 84

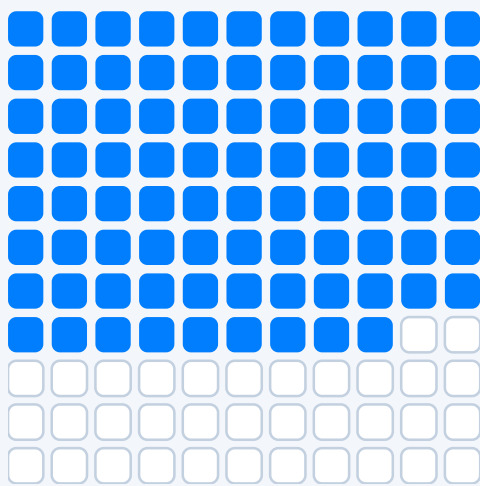
EN RESUMEN

Una sola media de equipo.
Tres planes de coaching distintos.

04 ESCALABILIDAD

121 sesiones convierten la práctica en una fuente de datos.

El valor no está solo en que los profesionales practiquen. Cada simulación aporta señales que ayudan a decidir dónde intervenir.



☒ Completadas ☐ Sin completar

1 casilla = 1 sesión

121**SESIONES INICIADAS**

24 profesionales practicando

86**COMPLETADAS 71 %**

de las sesiones iniciadas

35**SIN COMPLETAR 29 %**

de las sesiones iniciadas

**UNA OPORTUNIDAD ADICIONAL**

La propia actividad revela no solo el rendimiento, sino también patrones de repetición y finalización.

Antes de interpretar una sesión sin completar como un abandono, hay que confirmar la lógica exacta de la plataforma: puede tratarse de reinicios, pruebas o intentos interrumpidos.

A escala, esto permite construir un modelo de gestión



NIVEL 1

Practicar

sin usar al cliente real como campo de entrenamiento.



NIVEL 2

Medir

el rendimiento por competencia y por profesional.



NIVEL 3

Priorizar

el coaching y el refuerzo donde existe una brecha real.



NIVEL 4

Escalar

la formación sin aumentar en proporción las horas de los managers.

05 CONCLUSIONES

De la práctica a decisiones con impacto en el negocio.

Los resultados muestran que AI Role-Play permite evaluar, desarrollar y gestionar el rendimiento comercial con evidencias prácticas, y deja claro dónde priorizar el refuerzo y el coaching.

79,4

PUNTUACIÓN MEDIA

Referencia: 80

80,0MANEJO DE
OBJECIONES

Referencia: 81

79,5DOMINIO DE LA
INFORMACIÓN

Referencia: 84

14/24

ALCANZARON 90+

58 % del equipo

1

Buen rendimiento global, con una brecha de competencia clara

La media del grupo (**79,4**) está cerca de la referencia (**80**). El análisis por competencia sitúa la brecha principal en el dominio de la información: **79,5 frente a 84**.

2

Potencial de mejora demostrado

La media de las mejores puntuaciones de los participantes es **86,9**: **7,5 puntos** por encima del rendimiento medio. Es potencial observado durante la práctica, no una mejora causal.

3

La media esconde diferencias importantes

Conviven perfiles de alto rendimiento, perfiles con brechas concretas y profesionales que necesitan refuerzo. Una puntuación global alta puede esconder desequilibrios entre competencias.

4

Formar a todos por igual es ineficiente

Los datos permiten enfocar el desarrollo, identificar quién necesita cada tipo de refuerzo y proteger el tiempo de los managers frente a intervenciones indiscriminadas.

5

El impacto llega al convertir los datos en acción

La práctica prepara a la red comercial antes de la conversación real, reduce el uso de los clientes como campo de entrenamiento y dirige el coaching allí donde puede crear más valor.

CONCLUSIÓN DE NEGOCIO

AI Role-Play convierte la práctica en datos para **detectar brechas, descubrir potencial** y **dirigir el coaching** allí donde más impacto tiene.





Que tu equipo practique con un avatar. **No con tus clientes.**

Con AI Role-Play, tu red comercial habla en tiempo real con un avatar de IA, en conversaciones realistas, con preguntas y objeciones incluidas. Al terminar la conversación llega el feedback. Y tú tienes los datos para decidir dónde rinde más el coaching.

ai-role-play.com →

gamestrategies.io

