



6 semanas

En vivo + material grabado · 12 cupos

Claude Code o Codex

✓ Seguridad incluida

Tu CRM propio con agentes de IA

En 6 semanas tienes un CRM propio hecho con un agente de IA, probado por otra persona, con permisos que cierran.

PARA QUIÉN

Dueños de pyme, profesionales independientes y perfiles semitécnicos que pagan un CRM que no les calza o llevan sus clientes en planillas.

CÓMO TRABAJAN LOS AGENTES DE IA

Un agente de IA (Claude Code o Codex, el que prefieras) escribe el CRM a partir de tu especificación, cambio por cambio. Tú decides qué se construye y verificas cada resultado antes de seguir.

Cómo se cursa: Cada semana tienes material grabado para estudiar y practicar antes de la clase. La clase es en vivo y sirve de apoyo: resolvemos dudas, explicamos lo que se complica y enseñamos lo justo. Las clases en vivo no se graban.

— Lo que te llevas

- ✓ Un CRM propio funcionando, con tus reglas de seguimiento.
- ✓ Una lista de chequeo para pasar a datos reales con seguridad.
- ✓ La especificación completa de tu sistema, escrita por ti.
- ✓ Un informe de cierre firmado: qué se verificó y qué no.



Dicta Julián Bagilet

Más de 19 años en tecnología. Estudio de software en Villa General Belgrano, Córdoba.

— Temario

1

SEMANA 1

Especificar antes de construir

Defines qué proceso resuelve tu CRM, con qué datos y qué no hará. Aprendes a pedirle cambios al agente de a uno.

QUÉ VEMOS

- Qué es una especificación: una página donde escribes quién usa el CRM y qué anota, antes de pedir una sola línea de código.
- Cómo decidir qué no hará tu sistema: dejar fuera la facturación o el chat evita que el primer intento se vuelva inmanejable.
- Cómo pedir un cambio chico, mirar qué hizo el agente y recién entonces pedir el siguiente, en vez de un pedido gigante.
- Cómo probar con tres contactos inventados que el cambio hace lo que pediste y no solo lo que el agente dice que hizo.

Al terminar la semana: Terminas la semana con tu especificación escrita y el primer cambio probado con datos ficticios.

2

SEMANA 2

Modelo de datos y duplicados

Contactos, oportunidades y seguimientos. Cómo evitar duplicados y datos que se pisan entre sí.

QUÉ VEMOS

- Qué es un contacto, una oportunidad y un seguimiento, y cómo se relacionan: una persona puede tener varias oportunidades.
- Por qué aparece dos veces la misma persona y cómo evitarlo: elegir qué dato la identifica, como el correo o el teléfono.
- Qué pasa cuando dos personas editan el mismo contacto a la vez y qué regla evita perder cambios sin avisar.
- Cómo importar una planilla vieja con datos ficticios y revisar qué filas quedaron duplicadas o incompletas.

Al terminar la semana: Terminas la semana con tu modelo de datos funcionando y una importación de prueba sin duplicados.

3

SEMANA 3 SEGURIDAD

Permisos reales: quién ve qué

Por qué estar logueado no alcanza. Defines quién ve y quién edita cada dato, y compruebas que se cumple del lado del servidor.

QUÉ VEMOS

- Qué es un permiso: la regla que dice quién puede ver o cambiar cada dato. Iniciar sesión prueba quién eres, no qué te corresponde.
- Por qué un botón escondido no protege nada: si el servidor acepta el pedido, cualquiera que lo envíe a mano lo logra.
- Cómo definir roles simples, por ejemplo vendedor que ve solo sus clientes y dueño que ve todos, y dejarlos escritos.
- Cómo comprobar tus permisos entrando con dos usuarios de prueba y verificando que uno no ve los datos del otro.

Al terminar la semana: Terminas la semana con tus reglas de permisos escritas y comprobadas del lado del servidor con dos usuarios de prueba.

— Temario (continuación)

4

SEMANA 4 SEGURIDAD

Secretos, conexiones y registro

Las claves quedan fuera del chat y del código. Conectas WhatsApp y formularios, y dejas registro de cada cambio.

QUÉ VEMOS

- Qué es un secreto, como la clave de WhatsApp o de la base de datos, y por qué pegarlo en el chat con el agente es riesgoso.
- Dónde guardarlo: en variables fuera del código. Y qué hacer si una clave se filtró: cambiarla ese mismo día.
- Cómo recibir consultas de un formulario web y de WhatsApp en tu CRM, revisando lo que llega antes de guardarlo.
- Cómo llevar un registro de cambios con quién, qué y cuándo modificó cada dato, para explicar un error después.

Al terminar la semana: Terminas la semana con tus claves fuera del código, las conexiones andando con datos de prueba y el registro de cambios activo.

5

SEMANA 5 SEGURIDAD

Copias que se restauran y salida a producción

Pruebas restaurar una copia, concilias conteos y repasas la lista de chequeo antes de cargar datos reales.

QUÉ VEMOS

- Cómo se ve una copia de seguridad que nunca se probó: el archivo existe, pero nadie sabe si al restaurarla vuelve todo.
- Cómo restaurar una copia en un lugar aparte y comparar cuántos contactos, oportunidades y seguimientos hay antes y después.
- Qué es conciliar: contar los registros de origen y de destino y explicar cada diferencia antes de cargar datos reales.
- Cómo recorrer la lista de salida: permisos, claves, copias, registro y a quién avisar si algo falla.

Al terminar la semana: Terminas la semana con una copia restaurada y conciliada, y la lista de chequeo revisada punto por punto.

6

SEMANA 6

Torneo de refutación e informe de cierre

Otro participante intenta romper tu CRM. Cierras con el informe firmado de lo que se verificó y lo que no.

QUÉ VEMOS

- Cómo funciona el torneo: otro participante recibe tu CRM de prueba e intenta ver, desde su cuenta, datos que no le corresponden.
- Cómo leer lo que encontró otra persona sin ponerte a la defensiva: ordenar los hallazgos por gravedad y decidir qué se corrige ya.
- Cómo corregir con el agente y repetir la misma prueba para confirmar que el problema de verdad desapareció.
- Cómo redactar el informe de cierre: qué probaste, qué resultado dio y qué queda sin verificar, dicho con honestidad.

Al terminar la semana: Terminas con tu informe de cierre firmado, con lo verificado y lo pendiente, y un CRM corregido tras el torneo.

— Seguridad y alcance

✓ Seguridad incluida en esta capacitación

- ✓ Permisos por usuario comprobados en el servidor, no solo en la pantalla.
- ✓ Copias de seguridad que se restauran de verdad, no solo que existen.
- ✓ Registro de lo que cambió el agente, con una persona que aprueba.
- ✓ Claves y contraseñas fuera del chat con el agente y del código.
- ✓ Datos ficticios hasta la semana 5, y lista de chequeo antes de usar datos reales.

— Qué no se enseña ni se hace

- ✗ Scraping o compra de bases de contactos, ni envíos masivos sin consentimiento.
- ✗ Saltear los términos de una plataforma ni atacar CRMs ajenos.
- ✗ Facturación fiscal ni datos de salud: esta capacitación no cubre esos casos.

— Requisitos

No necesitas saber programar. Necesitas una computadora y un plan pago de Claude o de Codex (OpenAI), a tu elección, no incluido en el precio.

— Inversión y formas de pago

Cohorte fundadora (primera edición)

\$ 240.000

Precio de lista posterior: **\$ 360.000**

En vivo + material grabado · 12 cupos. Valores en pesos argentinos.



CUOTAS **3 cuotas de \$ 80.000**
sin interés, con tarjeta, por Mercado Pago

TRANSFERENCIA **\$ 192.000**
20% de descuento pagando por transferencia bancaria

— Cómo inscribirte

1

Escribenos

Cuéntanos qué quieres lograr por WhatsApp.

2

Confirmamos cupo y fecha

Te avisamos apenas hay fecha y lugar en la cohorte.

3

Reservas tu lugar

Eliges cuotas o transferencia y recibes la confirmación por escrito.



WhatsApp +54 9 3546 54-6063

julianbagilet.com/capacitaciones/ · Instagram @mangopips_ok · Villa General Belgrano, Córdoba

— Condiciones

Valores vigentes hasta el 31 de enero de 2027. Certificado de aprobación del estudio de Julián Bagilet, sin validez oficial. Derecho de arrepentimiento de 10 días corridos en compras a distancia por personas (Ley 24.240, art. 34). Si una cohorte no llega al mínimo de inscriptos, se reprograma o se devuelve el 100% de lo abonado. Los casos de las clases se explican como patrones, sin nombres ni datos de clientes.