6 semanas | En vivo + material grabado · 12 cupos | Claude Code o Codex | Seguridad incluida

Tu CRM propio con agentes de IA

En 6 semanas tenés 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. Vos decidís qué se construye y verificás cada resultado antes de seguir.

Cómo se cursa: Cada semana tenés 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.

Soporte incluido: Todas las capacitaciones incluyen 3 meses de soporte, ayuda y acompañamiento ante dudas, desde la última clase.

Lo que te llevas

- Un CRM propio funcionando sobre tu propia base de datos en Supabase, con tus reglas de seguimiento.
- Una lista de chequeo para pasar a datos reales con seguridad.
- La especificación completa de tu sistema, escrita por vos y guardada en tus notas de Obsidian.
- 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

ARRANQUE

Primeros pasos con Claude Code, Obsidian y Supabase

Material grabado para ver antes de la primera clase. Instalás tu agente, armás tu carpeta de notas en Obsidian y creás tu proyecto en Supabase.

QUÉ VEMOS

- Qué es Claude Code (o Codex): un agente que trabaja dentro de una carpeta de tu computadora, lee tus archivos y hace los cambios que le pedís.
- Cómo instalarlo, abrir tu primera sesión y hacer un primer pedido chico. Qué te pregunta antes de tocar algo y cómo aprobar o rechazar.
- Qué es Obsidian: una aplicación gratuita de notas que guarda todo en archivos de texto de tu computadora. Armás tu carpeta de notas, la memoria de tu proyecto, que el agente lee al empezar.
- Qué es Supabase: la base de datos y el inicio de sesión de tu CRM. Creás tu proyecto y entendés qué guarda y quién puede entrar.

Al terminar la semana: Terminás con el agente instalado, tu primera sesión hecha, tu carpeta de notas en Obsidian y tu proyecto de Supabase creado.

2

SEMANA 1

Especificar antes de construir

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

QUÉ VEMOS

- Qué es una especificación: una página donde escribís quién usa el CRM y qué anota, antes de pedir una sola línea de código. La guardás en Obsidian para que el agente la lea en cada sesión.
- 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: Terminás la semana con tu especificación escrita y el primer cambio probado con datos ficticios.

3

SEMANA 2

Tu base de datos en Supabase: modelo y duplicados

Contactos, oportunidades y seguimientos como tablas en Supabase. 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. Cómo se ven como tablas en Supabase y cómo pedirle al agente que las cree.
- Por qué aparece dos veces la misma persona y cómo evitarlo: elegir qué dato la identifica, como el correo o el teléfono, y pedirle a Supabase que no acepte repetidos.
- 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: Terminás la semana con tus tablas creadas en Supabase y una importación de prueba sin duplicados.

Temario (continuación)

4

SEMANA 3 SEGURIDAD

Permisos reales: quién ve qué

Por qué estar logueado no alcanza. Definís quién ve y quién edita cada dato, y comprobás 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 sos, 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. En Supabase, la protección real son las reglas de acceso de cada tabla (RLS).
- Cómo definir roles simples, por ejemplo vendedor que ve solo sus clientes y dueño que ve todos, activar el inicio de sesión de Supabase y dejar las reglas escritas.
- Cómo comprobar tus permisos entrando con dos usuarios de prueba y verificando que uno no ve los datos del otro.

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

5

SEMANA 4 SEGURIDAD

Secretos, conexiones y registro

Las claves quedan fuera del chat y del código. Conectás WhatsApp y formularios, y dejás 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. La clave pública de Supabase puede ir en la pantalla; la clave de servicio nunca. 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: Terminás la semana con tus claves fuera del código, las conexiones andando con datos de prueba y el registro de cambios activo.

Temario (continuación)

6

SEMANA 5 SEGURIDAD

Copias que se restauran y salida a producción

Probás restaurar una copia, conciliás conteos y repasás 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 de tu base de Supabase en un proyecto 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: Terminás la semana con una copia restaurada y conciliada, y la lista de chequeo revisada punto por punto.

7

SEMANA 6

Torneo de refutación e informe de cierre

Otro participante intenta romper tu CRM. Cerrás 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: Terminás 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 (reglas de acceso de Supabase), 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, y la clave de servicio de Supabase nunca en la pantalla.
- 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 necesitás saber programar: el material de arranque te enseña a instalar y usar el agente desde cero. Necesitás una computadora, una cuenta de Supabase (el plan gratuito alcanza para empezar) y un plan pago de Claude o de Codex (OpenAI), a tu elección, no incluido en el precio.

Inversión y formas de pago

Precio de la capacitación

$ 240.000

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

mercado pago

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

TRANSFERENCIA **$ 204.000**
15% de descuento pagando por transferencia bancaria

Cómo inscribirte

1. **Escribinos**
Contanos qué querés lograr por WhatsApp.

2. **Confirmamos cupo y fecha**
Te avisamos apenas hay fecha y lugar en la cohorte.

3. **Reservá tu lugar**
Elegís cuotas o transferencia y recibís 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.