GUÍA NODESTUDIO · PLUGIN OFICIAL DE ANTHROPIC

El plugin de ventas de Claude

Claude te avisa antes de que pierdas una venta: qué clientes se enfrían, qué seguimiento falta y a quién llamar primero.

Plugin gratis · Claude Code o Cowork · unos 10 minutos

Qué hace y qué necesitás

sales es el plugin oficial de ventas de Anthropic, gratis, dentro del repo **knowledge-work-plugins** [1]. Está pensado para Cowork (la app de escritorio de Claude) y también funciona en Claude Code. Trae 36 skills que cubren el día de un vendedor: preparar llamadas, hacer el seguimiento, revisar clientes y ordenar la cartera.

Las tres cosas del video

1. **Arrancás el día** y te dice qué clientes se están enfriando y qué tareas tenés pendientes hoy.
2. **Cortás una llamada**, le pasás tus notas y te deja el mail de seguimiento escrito.
3. **Le preguntás a quién llamar primero** esta semana: revisa toda tu cartera y te dice a quién y por qué.

Qué necesitás

- [ ] **Claude Code o Cowork** OBLIGATORIO
  Los dos requieren un plan pago de Claude. El plugin no se paga aparte.
- [ ] **Tus herramientas** OPCIONAL
  Tu CRM, tu mail y tu agenda. Con ellas conectadas trabaja con tus datos reales.
- [ ] **O un archivo** OPCIONAL
  Si no conectás nada, le subís un export de tu planilla de clientes o le pegás tus notas, y trabaja con eso.

> **NO MANDA NADA SOLO**
>
> Puede escribir mails, actualizar el CRM y agendar reuniones, pero lo que propone por su cuenta te lo muestra antes, con la evidencia. Nada sale ni se cambia sin tu OK.

1 Instalalo

Abrí Claude Code y pegale esto. El link del repo va adentro, por si el prompt viaja solo.

REPO github.com/anthropics/knowledge-work-plugins

PROMPT PARA PEGAR EN CLAUDE CODE

```
Quiero instalar el plugin oficial de ventas de Anthropic. Está en
https://github.com/anthropics/knowledge-work-plugins (carpeta sales).

Corré "claude plugin marketplace add anthropics/knowledge-work-plugins" y después
"claude plugin install sales@knowledge-work-plugins". Confirmá con "claude plugin
list" que quedó habilitado y avisame cuando tenga que reiniciar Claude Code.
Hablame en español.
```

Lo probamos el 30/10/2026: se instala la versión 2.1.0 en menos de un minuto. Cuando termine, cerrá y volvé a abrir Claude Code para que cargue el plugin.

2 Conectá tus herramientas

Escribí `/sales:setup`: te muestra qué tenés conectado y qué te habilita cada herramienta. Sirve cualquier herramienta de cada tipo, no hace falta una marca en particular:

Tipo	Vienen listas	También sirven
CRM	HubSpot, Close, Monday, Salesforce*	Pipedrive, Attio, Zoho CRM, Copper
Mail	Gmail, Outlook*	
Agenda	Google Calendar, Calendly, Outlook*	
Llamadas grabadas	Gong, Fireflies, Zoom, Otter.ai	Granola, Fathom

Gmail, Google Calendar y Google Drive se conectan desde la configuración de conectores de Claude. * Salesforce y Microsoft 365 los tiene que habilitar el administrador de tu empresa antes.

3 Usalo: las tres cosas del video

Arrancás el día

A LA MAÑANA

```
/sales:daily-briefing

Y después: ¿qué clientes se están enfriando? Usá deal-signals y decime qué hago
con cada uno hoy.
```

`daily-briefing` junta las reuniones del día, los negocios que cierran pronto, los mails de clientes sin contestar y lo más importante para hacer. `deal-signals` marca los negocios que se quedaron callados, las fechas de cierre que se corren y los cambios de contacto.

Cortás una llamada

DESPUÉS DE CADA LLAMADA

```
/sales:call-summary

Notas de la llamada con NOMBRE: PEGÁ ACÁ TUS NOTAS O LA TRANSCRIPCIÓN. Escribime
el mail de seguimiento.
```

Te devuelve el resumen, el borrador del mail, un resumen para tu equipo y los cambios que haría en el CRM. No guarda ni manda nada hasta que le digas.

A quién llamar primero

UNA VEZ POR SEMANA

```
¿A quién tengo que llamar primero esta semana y por qué? Revisá toda mi cartera,
ordenala con account-tiering y deal-signals, y dame los 5 primeros con el motivo
de cada uno.
```

Sin CRM conectado, subile antes un export de tus clientes (CSV o Excel) y pedíselo igual.

Lo que vimos al probarlo

- **Funciona sin conectar nada.** Le pasamos solo las notas de una llamada a `/sales:call-summary` y devolvió el mail de seguimiento, el resumen para el equipo y una lista de cambios para cargar a mano en el CRM. Avisa claro qué no pudo ver (la etapa del negocio, el monto) en vez de inventarlo.
- **Si un conector no está autorizado**, lo dice y sigue con lo que tiene. Conectalo desde la configuración de conectores y volvé a pedírselo.
- **Pedile que te responda en español.** Las skills están escritas en inglés; en la prueba le escribimos "respondé en español" al final del pedido y contestó en español.

Antes de dejarlo trabajar solo

- En cada conector elegís si cada acción está **permitida**, **pregunta** o **bloqueada**. Para empezar, poné en **preguntar** todo lo que manda mails o escribe en el CRM.
- Si programás el resumen de cada mañana, el plugin recomienda lo mismo: enviar, publicar y escribir siempre en "preguntar".
- Trata los mails y las transcripciones como información, nunca como órdenes: si un mail le pide hacer algo, te lo muestra antes.

Fuentes

1. `github.com/anthropics/knowledge-work-plugins/tree/main/sales`: README y CONNECTORS.md.



NodeStudio

Automatizamos procesos de negocio con IA y sistemas a medida.

INSTAGRAM

@valentinpanizza

WEB

nodestudioai.com