

**Programa
Full-Cycle
Sales
Representative**

{desafío}
latam_

Descripción de la Carrera

En esta carrera de 17 semanas, aprenderás a gestionar el ciclo completo de ventas B2B, desde la prospección hasta el cierre de acuerdos. Desarrollarás habilidades para identificar oportunidades, construir relaciones sólidas y negociar de manera efectiva, aprendiendo técnicas que te diferenciarán del resto haciéndote 5 veces más eficiente.

A lo largo de la carrera, aplicarás lo aprendido utilizando herramientas clave como HubSpot, Apollo, LinkedIn y soluciones impulsadas por IA, que te ayudarán a automatizar tareas y gestionar prospectos con mayor eficiencia. Mediante actividades prácticas y escenarios reales, perfeccionarás tus habilidades paso a paso, combinando tecnología avanzada con estrategias comerciales para lograr mejores resultados y aumentar tu efectividad en ventas.

> Plataformas y Tecnologías que emplearás:



LinkedIn



Hunter



Apollo



Systeme



Hubspot CRM

Contenidos

Full-Cycle Sales Representative



MÓDULO 1

Introducción al rol de SDR

El módulo abarca ventas B2B: diferencias con B2C, importancia de relaciones a largo plazo, proceso de ventas colaborativo, rol del SDR y social selling para conectar con prospectos.

Unidad 1: Introducción a los negocios B2B.

Unidad 2: Proceso de ventas B2B.

Unidad 3: SDR.

Unidad 4: Social Selling.



MÓDULO 2

Técnicas y Herramientas para un SDR

Este módulo cubre diversas herramientas a utilizar como SDR, desde HubSpot para el registro de leads, Hunter y Apollo para la búsqueda de leads, herramientas de inteligencia artificial para apoyo en la creación de mensajes personalizados a los clientes y los distintos canales para enviar estas comunicaciones.

Al final del módulo se trabajará con lead scoring.

Unidad 1: Configuración y Personalización de HubSpot CRM.

Unidad 2: Herramientas para la búsqueda de Leads.

Unidad 3: Elaboración de mensajes persuasivos con inteligencia artificial.

Unidad 4: Estrategias de Outreach Multicanal y personalización con inteligencia artificial.

Unidad 5: Cualificación Avanzada y Modelos de Lead Scoring.

Unidad 6: Gestión Eficaz del Pipeline y Pronóstico de Ventas.

Unidad 7: Análisis Avanzado y Mejora Continua del Proceso de Ventas.



MÓDULO 3

Full Cycle Sales representative

El módulo avanza en el ciclo de ventas y enseña los fundamentos necesarios para el cierre de una venta incluyendo la negociación y la gestión de objeciones incluyendo cómo registrar toda esta información dentro del CRM de hubspot. Dentro del módulo estudiaremos cómo utilizar inteligencia artificial para explorar opciones en la negociación y adelantarnos a posibles objeciones.

Unidad 1: Fundamentos de negociación.

Unidad 2: Gestión de objeciones con HubSpot CRM.

Unidad 3: Identificación y manejo de objeciones comunes.

Modalidad

➤ La modalidad **E-Learning Part Time** trabaja en base a la metodología activa, centrando al estudiante como eje principal de su proceso de aprendizaje con énfasis en el desarrollo práctico e interactivo.

Esta metodología está referida al aprendizaje basado en proyectos y problemas, que buscan que un estudiante desarrolle competencias a partir de casos y desafíos reales que pueden encontrar una vez que ingresen al mundo laboral.

E Learning Part Time



*Duración de
la Carrera*



17
Semanas



*Sesiones Online
por semana*



2 Sesiones



*Duración de
cada sesión*



2 Horas



*Autoaprendizaje
por semana*



Desde **6** Horas



> **Requisitos**

🕒 **Conocimientos Previos:**

- Herramientas digitales en línea, navegación, búsqueda y redes sociales.
- Conocimiento a nivel usuario de herramientas de mensajería y correo electrónico.

🕒 **Habilidades Técnicas:**

- Uso básico de herramientas de ofimática: Office (Word, Excel, PowerPoint) y Google Workspace (Docs, Sheets, Slides).
- Uso de herramientas de conexión a distancia (Zoom, Meet, Teams, etc).
- Creación de cuentas de usuario en Google y otras plataformas.

🕒 **Características del Notebook Recomendadas:**

- Sistema Operativo: Windows, Mac.
- RAM: 8 GB
- Almacenamiento: 256 GB HD.

¡Acepta al Desafío!

➡ Inscríbete aquí ←



Alcance ¿Qué hacen los y las Sales Development Representative?

➤ Al finalizar la carrera "Sales Developer", los estudiantes estarán capacitados para gestionar todas las etapas del proceso de ventas, desde la identificación de clientes hasta el cierre. Aprenderán a investigar y generar interés mediante herramientas como correos electrónicos y llamadas en frío, con un enfoque en la captura de leads usando Apollo y Hunter, así como técnicas de lead scoring.

➤ Los estudiantes desarrollarán habilidades para cerrar acuerdos y negociar de manera efectiva. También aprenderán estrategias de seguimiento para mantener el interés de los leads. Se trabajará en la automatización para facilitar la gestión de leads y mejorar la eficiencia.



**Conoce proyectos
y experiencias laborales
de nuestros egresados**

Haz click aquí

Programa de Empleabilidad

Te ayudamos a que mejores tus posibilidades de empleo en el mundo TI.

▶ Gracias a nuestro innovador **Servicio de Empleabilidad**, el **91%** de nuestros estudiantes tiene empleo a tan solo **6 meses** de graduarse (datos 2023-2024).



Asesorías personalizadas

Nos reunimos con los estudiantes para trabajar sus objetivos de empleabilidad con tareas previas y posterior a la asesoría, incluyendo además, recursos para agilizar el proceso de búsqueda de empleo.



Revisión de CV y LinkedIn

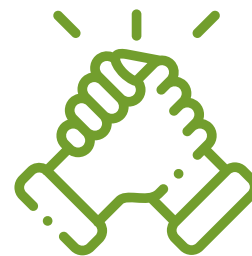
Realizamos una revisión del CV y LinkedIn del estudiante que ha egresado, entregando luego una retroalimentación por medio de un video, que permite optimizar las herramientas de postulación laboral.



Intermediación Laboral

Acá actuamos como un puente entre los estudiantes y organizaciones empleadoras que necesitan talentos TI. Estas, recibirán los CV de nuestros egresados que cumplen con el perfil idóneo para desenvolverse en el cargo.

» **Capacitación y acompañamiento docente**



Nuestros docentes participan de jornadas de capacitación permanente, con el fin de mantener actualizadas las prácticas pedagógicas y así desarrollar una formación de calidad a nuestros estudiantes.

Además son parte de un proceso de acompañamiento y soporte metodológico por parte de profesionales expertos en temáticas pedagógicas buscando siempre la mejora continua de la labor docente.



Perfil del docente «

El docente de Desafío Latam orienta la formación del estudiante en el manejo de herramientas tecnológicas y estratégicas, de manera transversal y basado en el modelo pedagógico de ADL.

Integrando los elementos técnicos clave de cada programa formativo nuestros docentes buscan en nuestros estudiantes la autonomía y motivación necesarias para sumarse al cambio digital y que así adquieran las competencias necesarias para desenvolverse en el mundo TI .

¡Acepta al Desafío!
» **Inscríbete aquí** «

{desafío} latam_

www.desafiolatam.com

    /DesafioLatam