INCAP
INDIANA CAREER APPRENTICESHIP PATHWAY

PARA ADULTOS

TECNOLOGÍA/TI

PERFIL OCUPACIONAL DEL PROGRAMA PROFESIONAL:

ESPECIALISTA EN VENTAS DE TECNOLOGÍA

El programa de capacitación profesional para especialista en ventas de tecnología prepara a adultos para ofrecer apoyo a empresas a lo largo de todo el ciclo de ventas de tecnología entre empresas (B2B): investigación de cuentas, prospección, descubrimiento, calificación, mapeo de soluciones, colaboración técnica, demostraciones, propuestas, negociación dentro de los límites de su autoridad, gestión de relaciones con los clientes (CRM) y elaboración de pronósticos, coordinación de cuentas, éxito del cliente, uso responsable de la IA y mejora del proceso de ventas. Esta función hace hincapié en el buen juicio, la representación veraz, las evidencias documentadas y el escalamiento adecuado.

Esta ocupación es ideal para personas a las que:

- Les gusta trabajar con personas y entablar relaciones.
- Sienten curiosidad por saber cómo las empresas comercializan y venden productos.
- Se ven a sí mismos en un rol que combina el pensamiento crítico, la tecnología y la colaboración.

¿Los alumnos pagan una tarifa para participar?

No, los alumnos no están obligados a pagar nada por participar.

¿Cuánto ganan los alumnos mientras completan el programa?

Si bien la remuneración varía según el sector, el tamaño de la organización y el alcance completo del puesto, los alumnos pueden esperar un salario en el rango de **$17 a $25 por hora** durante el programa. Los alumnos son empleados y están sujetos a las políticas de su empleador en cuanto a tiempo libre remunerado, beneficios, evaluaciones de desempeño y aumentos salariales.

¿Qué hacen los alumnos como especialistas en ventas de tecnología?

- **Fundamentos de ventas:** comprender el entorno de ventas, trazar el recorrido del comprador y aplicar un proceso estructurado de venta consultiva
- **Prospección y divulgación:** investigar a clientes potenciales, establecer contacto a través de múltiples canales y desarrollar y mantener un proceso de ventas inicial con oportunidades calificadas
- **Estrategia de descubrimiento:** liderar sesiones estructuradas de descubrimiento de necesidades, calificar la viabilidad de las oportunidades, documentar y hacer avanzar las oportunidades
- **Dominio técnico:** desarrollar conocimientos sobre productos y tecnología, relacionar los productos con las necesidades de los clientes y coordinar la validación técnica
- **Demostraciones, propuestas y negociación:** realizar demostraciones y presentaciones, preparar propuestas, gestionar negociaciones y cerrar ventas
- **Éxito del cliente:** gestionar la información del CRM, el embudo de ventas y los pronósticos, coordinar con los equipos de éxito del cliente y apoyar la retención de cuentas
- **Inteligencia artificial:** utilizar herramientas de IA aprobadas para apoyar las ventas, analizar el rendimiento del proceso de ventas y mejorar los flujos de trabajo, proteger los datos de los clientes y aplicar medidas de seguridad en el uso de la IA

Todo el trabajo se realiza bajo supervisión, con una independencia cada vez mayor a medida que pasa el tiempo.

HORARIO HABITUAL

Duración del programa de capacitación

Dos años de aprendizaje remunerado a tiempo completo, divididos entre la experiencia en el lugar de trabajo con un empleador y la instrucción especializada en un centro de formación interempresarial.

Semana típica

Meses 1–3:
Fundamentos y exposición segura

- 3 días por semana en el centro de formación (laboratorios y simulaciones)
- 2 días por semana en las instalaciones del empleador (observación y tareas controladas)

Meses 4–6:
Responsabilidad supervisada de las tareas cotidianas

- 2 días por semana en el centro de formación
- 3 días por semana en las instalaciones del empleador

Meses 7–12:
Rendimiento productivo y aprendizaje aplicado

- 1 día por semana en el centro de formación
- 4 días por semana en las instalaciones del empleador

Meses 13–18:
Investigaciones más exhaustivas e impacto

- Medio día por semana en el centro de formación
- 4.5 días por semana en las instalaciones del empleador

Meses 19–24:
Trabajo de nivel asociado y portafolio final

- Todo el tiempo en las instalaciones del empleador, a excepción de 1 día al mes en el centro de formación

¿Cuáles son algunas de las habilidades que los alumnos adquieren en el puesto de trabajo?

- Prospección y divulgación profesional
- Realizar sesiones de descubrimiento y análisis de necesidades
- Elaborar propuestas y apoyar las decisiones de los clientes
- Gestión de negociaciones y cierre de ventas
- Conocimiento técnico del producto
- Uso de CRM y herramientas de IA

¿Qué educación o experiencia deben tener los alumnos antes de comenzar el programa?

Aunque no es obligatorio, existen varias oportunidades de formación preparatoria y de transición que ofrecen una base sólida para el éxito. Antes de su programa de capacitación o en paralelo a este, se recomienda a los adultos que realicen cursos en línea a su propio ritmo sobre comunicación empresarial profesional, fundamentos de CRM, conceptos básicos de tecnología y de la nube, matemáticas comerciales y fundamentos de ventas entre empresas (B2B).

¿Qué credencial recibe un alumno al completar el programa?

Los alumnos obtienen una credencial de INCAP que TechIndiana y las empresas relacionadas con la tecnología de todo Indiana reconocen como equivalente a un título académico de asociado en ventas de tecnología. También pueden recibir créditos universitarios para cursar un programa de grado relacionado. Durante el programa, también tendrán la oportunidad de obtener certificaciones del sector acumulables, como CompTIA AI Fundamentals y las credenciales de Sandler, además de certificaciones opcionales en CRM y tecnología.

¿Qué oportunidades profesionales están disponibles después de completar el programa?

Este programa prepara a los alumnos para ocupar puestos de nivel inicial que apoyan las ventas de tecnología y el éxito del cliente. Algunos ejemplos actuales son:

- Especialista en ventas de tecnología
- Representante de desarrollo de ventas
- Representante de desarrollo comercial
- Especialista en ventas júnior/asociado
- Gerente de cuentas
- Representante de ventas de tecnología
- Representante de crecimiento y éxito del cliente

¿A quién debo contactar para obtener más información?

TechIndiana administra los programas profesionales de INCAP para Tecnología/TI. Puede obtener más información en **TechIndiana.org**.