INCAP
INDIANA CAREER APPRENTICESHIP PATHWAY

PARA ESTUDIANTES DE SECUNDARIA

TECNOLOGÍA/TI

PERFIL OCUPACIÓN:

ESPECIALISTA EN VENTAS DE TECNOLOGÍA

Los especialistas en ventas de tecnología ayudan a las empresas a conectar a los clientes con productos y servicios. Investigan a clientes potenciales, realizan actividades de divulgación, apoyan las presentaciones de ventas, gestionan la información de los clientes y utilizan sistemas de gestión de relaciones con los clientes (CRM) y herramientas de IA para respaldar su trabajo. El aprendizaje de especialista en ventas de tecnología ofrece una vía remunerada y práctica para acceder a puestos en el área de ventas y éxito del cliente.

Esta ocupación es ideal para un estudiante que:

- Les gusta trabajar con personas y entablar relaciones.
- Sienten curiosidad por saber cómo las empresas comercializan y venden productos.
- Tienen interés en los negocios, el marketing o la tecnología.

¿Cuál es el salario promedio inicial por hora para este aprendizaje?

El salario varía según el empleador, pero el rango del salario inicial típico durante el primer año es de **$13 a $17 por hora**. Los aprendices son empleados y están sujetos a las políticas de su empleador en cuanto a beneficios, evaluaciones de desempeño y aumentos salariales.

¿Qué hacen los aprendices durante su aprendizaje?

El primer año del aprendizaje comienza con la formación en un centro de formación interempresarial y prácticas de observación en el lugar de trabajo. A medida que los estudiantes adquieran habilidades y confianza, participarán en proyectos cada vez más complejos. Por ejemplo:

- **11.º grado:** investigar a clientes y mercados potenciales, comprender el proceso de ventas y aprender sobre la prospección de divulgación y las conversaciones de descubrimiento.
- **12.º grado:** mantener la información de los clientes precisa, apoyar las presentaciones y propuestas de ventas, apoyar los procesos de éxito del cliente y colaborar con otros equipos para respaldar el ciclo de vida del cliente.

HORARIO TÍPICO

¿En qué año escolar comienzan los estudiantes este aprendizaje?

11.º grado

¿Cuánto dura este aprendizaje?

Dos años (durante todo el año)

¿Cuántos días a la semana participan los estudiantes en el aprendizaje?

11.º grado: tres días por semana: uno en un centro de formación interempresarial y dos con su empleador.

Verano después del 11.º grado: cinco días por semana con su empleador.

12.º grado: cuatro días por semana: uno en un centro de formación interempresarial y tres con su empleador.

Verano después del 12.º grado: cinco días por semana con su empleador.

¿Qué horario cumplen los estudiantes durante su aprendizaje?

Los empleadores y los aprendices trabajan juntos para identificar los horarios individuales. Sin embargo, los aprendices deben estar preparados para pasar días completos de ocho horas con su empleador.

¿Cuáles son algunas de las habilidades que los estudiantes aprenden en el puesto de trabajo?

- El proceso de ventas y el recorrido del comprador
- Prospección y divulgación profesional
- Sesiones de descubrimiento y análisis de necesidades
- Conocimiento técnico del producto
- Demostraciones, propuestas y apoyo en la toma de decisiones de los clientes
- Uso de CRM y herramientas de IA

¿Qué clases toman los estudiantes en su escuela secundaria para completar este programa de aprendizaje?

Los estudiantes no están obligados a cursar asignaturas específicas en la escuela secundaria, ya que toda la formación se imparte a los aprendices durante su estancia en el centro de formación interempresarial. Sin embargo, se recomienda a los estudiantes que cursen asignaturas relacionadas si están disponibles en su escuela (por ejemplo, negocios y marketing, comunicaciones empresariales e informática). El único requisito para los estudiantes es que su horario escolar les permita salir de la escuela para trabajar mientras completan las clases que necesitan para graduarse.

¿Qué credencial recibe un estudiante al completar este programa de aprendizaje?

A través de este programa de aprendizaje, los estudiantes cumplirán los requisitos clave para obtener el nuevo sello de diploma Employment Honors Plus de Indiana: completar al menos 650 horas de aprendizaje basado en el trabajo y obtener una credencial de INCAP, reconocida por el Departamento de Educación de Indiana como una credencial de valor. El sello del diploma y la credencial de INCAP serán reconocidos por las empresas como indicadores de experiencia en el sector, y la credencial de INCAP puede otorgar créditos universitarios en un programa de estudios relacionado. Durante este programa de aprendizaje, los estudiantes también pueden obtener certificaciones reconocidas por el sector.

Si un estudiante decide continuar trabajando después de completar el programa de aprendizaje, ¿para qué puestos está calificado?

Este programa prepara al aprendiz para que pueda ser contratado de inmediato en diversos puestos de ventas de tecnología y éxito del cliente. Algunos ejemplos actuales son:

- Especialista en ventas de tecnología
- Representante de desarrollo de ventas (SDR)
- Representante de desarrollo comercial (BDR)
- Ejecutivo de cuentas júnior
- Representante de éxito del cliente
- Coordinador de cuentas
- Coordinador de operaciones de ventas
- Especialista en soporte de ventas de tecnología