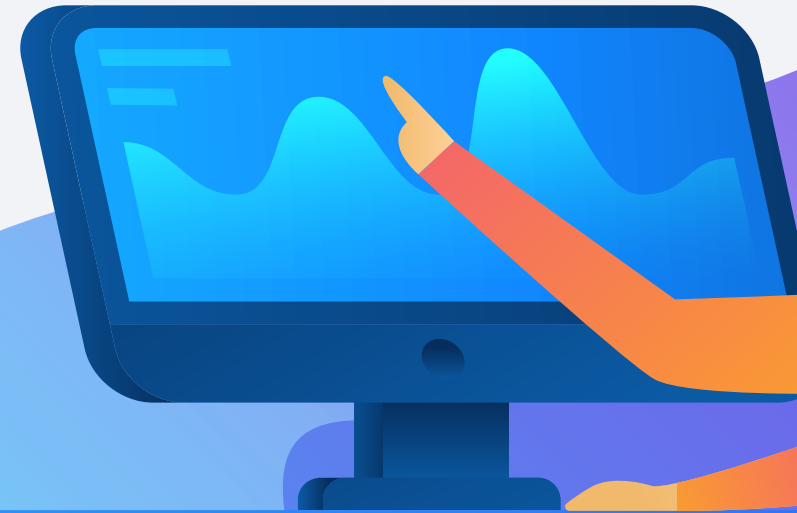
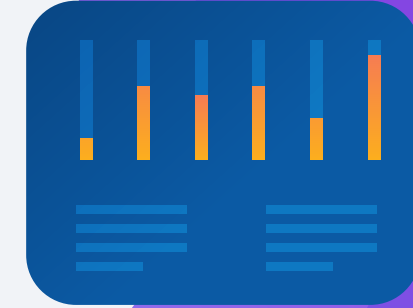
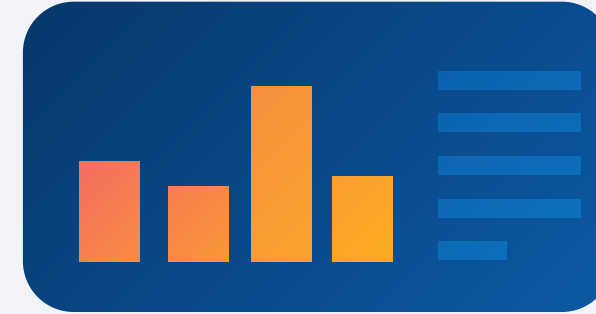




aletí

impulsamos la transformación digital



➤ Programa de Certificación

IT TECH SALES SPECIALIST



aletí

impulsamos la transformación digital

ALETÍ es la Federación de Entidades de Tecnología de la Información de América Latina y el Caribe, España y Portugal. Desde hace más de 13 años estamos apoyando al sector de Tecnologías de la información y las Nuevas Tecnologías digitales.

19 países se ven representados actualmente a través de las cámaras y asociaciones de Tecnología Información, Software, Servicios TI y Nuevas tecnologías.





Empower IT, consultora especialista en ventas B2B para productos y servicios de base tecnológica entrena y valida técnicamente el talento comercial tech. Implementa procesos comerciales outbound de alto impacto y localiza a las personas más aptas para ejecutarlas.

Empower IT cuenta con clientes en 8 países, mayormente, aceleradoras e incubadoras de startups, clusters o grupos de empresas de base tecnológica. También empresas y startups de base tecnológica de modo directo.



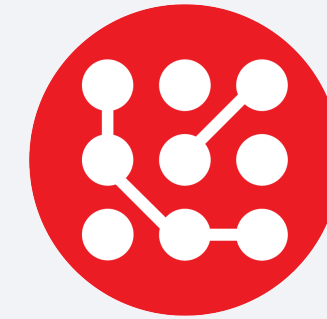


CAMTIC

Cámara de Tecnologías de
Información y Comunicación



AGEXPORT
ITO



Cámara TIC

Metodología y networking regional que incluye dictado sincrónico con las Gremiales participantes.





CAMTIC

Cámara de Tecnologías de
Información y Comunicación

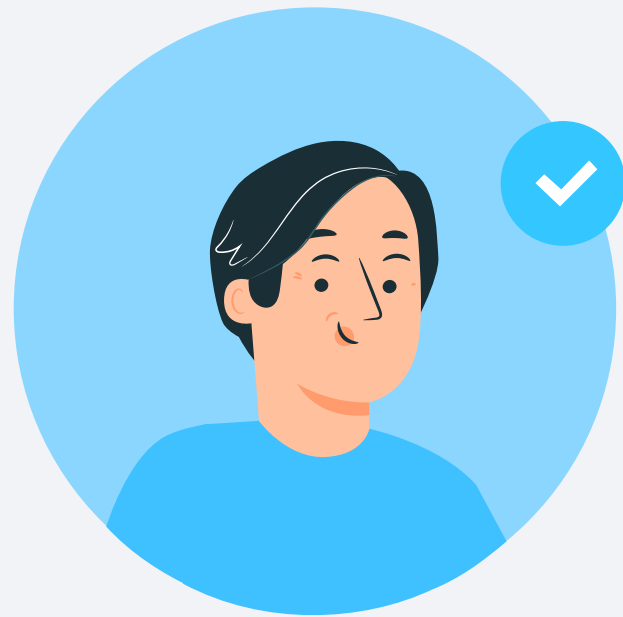


ALETI, CAMTIC y Empower it, presentan el programa de Certificación IT Sales Specialist, proponen este programa que tiene como objetivo convertir a los participantes en Especialistas en ventas IT.

Para este fin se presentan 2 ejes de aprendizaje enfocadas a las necesidades específicas de cada equipo de ventas que se pueden tomar juntos o separados.



CERTIFICACIONES



**Sales Development
Representative IT (SDR)**



Account Executive IT



SALES DEVELOPMENT REPRESENTATIVE IT (SDR)

PERFIL DEL PARTICIPANTE

Área de Marketing
de empresas tech.

Encargados de generación
de leads, telemarketing.

Líderes comerciales, de
operaciones que quieran
entender cómo definir el
proceso y seleccionar a
quién lo ejecute.



¿QUÉ SE CONSIGUE CON ESTA CERTIFICACIÓN?

Certifícate como SDR para:



Lograr que el interés del potencial cliente derive en una interacción.



Adquirir herramientas para obtener citas con nuevos potenciales clientes en mercados local y extranjero.



Desarrollar copys de mensajes de alto impacto.



TEMARIO

1

SEGMENTACIÓN Y PROPUESTA DE VALOR

Armado de bases de
datos de contacto.

2

COPY

Mensajes de alto impacto para
la obtención de citas (servicios
y soluciones escalables).

3

SOCIAL SELLING

Linkedin para soluciones
de base tecnológica.

4

AUTOMATIZACIÓN EN EL PROCESO COMERCIAL

Contacto y seguimiento
automático.

5

TIPS PARA PREPARACIÓN Y COORDINACIÓN DE LA CITA

6

KPIS CLAVE DEL PROCESO

¿Cómo saber si estoy
siendo productivo?



DURACIÓN



16
horas

12 horas virtuales vía zoom

4 horas elearning vía plataforma

INVERSIÓN



Afiliados CAMTIC \$400

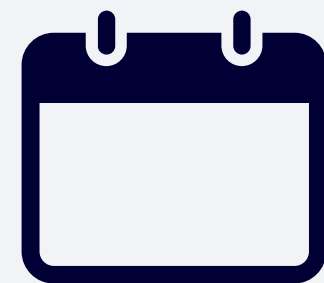
Público General \$500



Horario de Cursada

Inicio de clases
23 de octubre

08:00 - 10:00 am
Hora Costa Rica



Todos los lunes

ACCOUNT EXECUTIVE IT

PERFIL DEL PARTICIPANTE

Áreas de venta y
preventa de empresas
tech.

Customer success.

Líderes comerciales, de
negocios que quieran
entender cómo definir
el proceso y seleccionar
a quién lo ejecute.



¿QUÉ SE CONSIGUE CON ESTA CERTIFICACIÓN?

Certifícate como Ejecutivo Comercial para empresas IT para:



Crear y manejar relaciones con los clientes y prospectos clientes.



Llevar a cabo técnicas de ventas con el objetivo de ayudar a los clientes según sus necesidades.



Coordinar con los diferentes equipos, departamentos.



TEMARIO

1

VENTA CONSULTIVA
HABILIDADES BLANDAS
PARA SOLUCIONES
TECNOLÓGICAS

2

PROBABILIDADES DE
CIERRE PARA
PROPUESTAS TI

3

PRESENTACIONES DE
ALTO IMPACTO PARA
PRODUCTOS Y
SERVICIOS TI

4

NEGOCIACIÓN,
CIERRE Y MANEJO DE
OBJECIONES

5

SEGUIMIENTO AMISTOSO
DE CONTACTOS Y
PROPUESTAS

6

KPIS Y APLICACIÓN DE
TECNOLOGÍA (CRM)
Para simplificar el seguimiento
de oportunidades comerciales.



DURACIÓN



16
horas

12 horas virtuales vía zoom

4 horas elearning vía plataforma

INVERSIÓN



Afiliados CAMTIC \$400

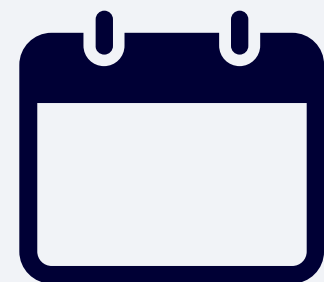
Público General \$500



Horario de Cursada

Inicio de clases
24 de octubre

08:00 - 10:00 am
Hora Costa Rica



Todos los martes

**¿Quieres tomar
ambos ejes de
aprendizaje?**



¿QUÉ SE CONSIGUE CON ESTA CERTIFICACIÓN?

Certifícate como IT Sales Specialist para:



Tener habilidades de un Sales Development Representative(SdR) y un Account Executive



Crear y manejar relaciones con los clientes y prospectos clientes.



Coordinar con los diferentes equipos, departamentos.



DURACIÓN



32
horas

24 horas virtuales vía zoom

8 horas elearning vía plataforma

INVERSIÓN



Afiliados CAMTIC \$600

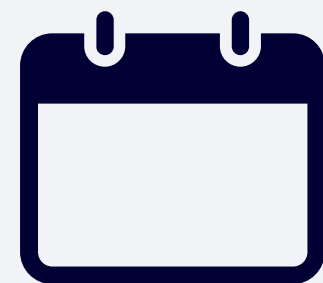
Público General \$800



Horario de Cursada

Inicio de clases
23 de octubre

08:00 - 10:00 am
Hora Costa Rica



Todos los lunes y martes



CONTÁCTANOS

Indiana Mena

☎ +506 4001 5487

☎ 8989-8950

✉ icomercial@camtic.org



CAMTIC

Cámara de Tecnologías de
Información y Comunicación

EXPERTO INVITADO



Nicolás Elizarraga

MBA, MMIS

Fundador Empower IT



Experiencia

Ha cerrado negocios TI (productos y servicios) en 14 países.

Desarrolló la primera certificación en ventas B2B para productos y servicios de base tecnológica.



Formación

Ha dictado capacitaciones en técnicas de venta tecnológica en:

- Agencias de exportación
- Clústeres y empresas TIC
- Fábricas de software
- Empresas que proveen tecnología o plataforma propia.
- Empresas que comercializan soluciones de terceros.



Publicaciones

Es autor del libro: “Del código a la venta, manual práctico para la venta de soluciones tecnológicas”, el cual forma parte de los entregables de este libro.



aletí

impulsamos la transformación digital

aleti.org/programadecertificacion-empowerit/
