

*Programa*

# **TU PRIMER PASO COMO SDR: VENTA Y SOCIAL SELLING**

**{desafío}**  
latam\_

# Descripción del Curso

Este curso de 7 semanas está diseñado para personas que buscan mejorar sus habilidades en ventas B2B (Business-to-Business) y estrategias de social selling. El programa se enfoca en las técnicas modernas de venta digital, con énfasis en el rol del SDR (Sales Development Representative) y el uso efectivo de herramientas digitales y redes sociales para la prospección y gestión de leads.

## ▶ Plataformas y herramientas que se utilizaran:



• LinkedIn®



• Hubspot



• Hunter.io

• Otros.



# **Alcance** ¿Qué podrás hacer como SDR al finalizar este curso?

- El curso te dotará de habilidades en prospección, con un enfoque especial en las técnicas de social selling. Aprenderás a implementar estrategias de social selling efectivas, utilizando herramientas digitales y redes sociales como LinkedIn para optimizar el proceso de ventas B2B. Esto incluirá la identificación, conexión y desarrollo de relaciones efectivas con prospectos y clientes potenciales.
- Ganarás experiencia práctica en la creación de perfiles de buyer persona B2B utilizando herramientas como Hubspot make my persona, y aprenderás a seleccionar las redes sociales más adecuadas para el entorno B2B. También desarrollarás la capacidad de analizar y optimizar el rendimiento de tus estrategias de venta mediante el uso de métricas y KPIs relevantes para el proceso de ventas B2B.
- Como proyecto culminante, serás capaz de desarrollar e implementar un plan completo de prospección B2B, integrando herramientas digitales, estrategias de social selling y colaboración efectiva con equipos de marketing y ventas. Este conjunto de habilidades serán tus primeros pasos como un profesional altamente competente en el campo de las ventas digitales y el social selling en el contexto B2B.



**Conoce más detalles de esta carrera**

**Haz click aquí**

# Contenidos >> TU PRIMER PASO COMO SDR: VENTA Y SOCIAL SELLING



## UNIDAD 1

### Introducción a los negocios B2B

En esta unidad, aprenderás a diferenciar entre los modelos de negocio B2C (Business to Consumer) y B2B (Business to Business), entendiendo las características principales de cada uno y su ecosistema. También profundizarás en los tipos de empresas dentro del B2B, como los proveedores, distribuidores y clientes industriales. Además, explorarás la evolución de los modelos de ventas, desde el enfoque transaccional hacia un modelo más relacional.

Conocerás las características del modelo antiguo, basado en ventas centradas en el producto y tácticas agresivas, y del modelo nuevo, que pone el énfasis en el cliente y la creación de valor, permitiendo mayor lealtad y ciclos de ventas más efectivos.

#### Aplicaciones prácticas

- ▶ Definir estrategias de mejora en ventas B2B/B2C.
- ▶ Elaborar una estrategia B2B a partir de un caso de estudio.



## UNIDAD 2

### Proceso de ventas B2B

En esta unidad aprenderás a gestionar las áreas responsables y de soporte en el proceso de ventas B2B, como ventas, marketing y customer success. Además, profundizarás en el embudo de ventas B2B, sus fases clave y las métricas e indicadores (KPIs) necesarios para optimizar el proceso de prospección, identificación y cualificación de leads hasta la negociación y cierre de ventas.

Te enfocarás en aplicar estrategias de prospección, manejo de objeciones y fidelización del cliente para optimizar los resultados y garantizar relaciones comerciales exitosas.

#### Aplicaciones prácticas

- ▶ Evaluar la eficacia del proceso de ventas de una empresa.
- ▶ Construir un Buyer Persona B2B utilizando HubSpot.
- ▶ Crear una e-brochure con herramientas como FlippingBook, Venngage o Canva.
- ▶ Desarrollar formularios BANT con herramientas como Google Forms o Encuesta.com.
- ▶ Formular preguntas utilizando el método SPIN para negociaciones exitosas.
- ▶ Definir estrategias de cierre adaptadas a diferentes perfiles de empresa.
- ▶ Crear un plan postventa personalizado para fidelización de clientes.
- ▶ Analizar embudos de ventas B2B para optimización.

# Contenidos >> TU PRIMER PASO COMO SDR: VENTA Y SOCIAL SELLING



## UNIDAD 3 SDR

En esta unidad aprenderás las funciones esenciales de un SDR (Sales Development Representative), incluyendo sus objetivos, tareas diarias y cómo se integra con los equipos de marketing y ventas.

También, explorarás las competencias y habilidades necesarias para desempeñar este rol de manera efectiva, además de conocer cómo escalar dentro del equipo comercial mediante un plan de carrera que potencie tu crecimiento profesional.

### Aplicaciones prácticas

- ▶ Analizar las competencias del perfil de un SDR.
- ▶ Comparar las competencias del estudiante con el perfil ideal de un SDR.
- ▶ Evaluar la proyección laboral dentro de un equipo comercial en una empresa B2B.



## UNIDAD 4 Social Selling

En esta unidad aprenderás qué es el social selling, sus beneficios y las estrategias más efectivas para implementarlo en un entorno B2B. También explorarás el uso de redes sociales adecuadas para ventas B2B, diferenciando cuáles son útiles y cuáles no lo son.

Además, te familiarizarás con los canales y herramientas de ventas B2B, incluyendo la gestión de redes sociales, introducción a CRM y herramientas de automatización para optimizar procesos y mejorar la eficiencia en las ventas.

### Aplicaciones prácticas

- ▶ Crear estrategias efectivas de social selling.
- ▶ Utilizar la versión gratuita de LinkedIn para la prospección de clientes.
- ▶ Usar Meta Business en redes sociales para prospectar.

# Modalidad

► Este curso emplea la modalidad **B-Learning Part Time**, en la que se trabaja con base en las metodologías activas de aprendizaje, centrando al estudiante como eje principal de su proceso formativo con énfasis en el desarrollo práctico e interactivo.

Esta metodología está referida al aprendizaje basado en problemas, potenciando el desarrollo de competencias a partir de casos y desafíos reales que enfrentará una vez que ingrese al mundo laboral.

## **B Learning Part Time**



*Duración del  
Curso*



**7**  
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 de Notebook Recomendadas:

- Sistema Operativo: Windows, Mac.
- Procesador: Desde Pentium Core I3.
- RAM: 8 GB.
- Almacenamiento: 256 GB HD.



# {desafío} latam\_

[www.desafiolatam.com](http://www.desafiolatam.com)

    /DesafioLatam