

FICHA TÉCNICA · 2026

Especialidad Laboral en

Ventas B2B

Encuentra clientes, entiende lo que necesitan y convierte conversaciones en propuestas.

6 meses

24 semanas · 6 h/semana

100 % online

clases grabadas · campus 24/7

USD 15/mes

USD 90 en total

Práctica real

desde la semana 1

SOBRE LA ESPECIALIDAD

Ventas B2B

Prepárate para el trabajo comercial entre empresas: investigar cuentas, prospectar, registrar todo en un CRM, descubrir necesidades, proponer y responder objeciones. En 6 meses practicas cada tarea con una empresa tecnológica real del grupo IPL y con IA que te ayuda a investigar y preparar cada contacto.

DURACIÓN

6 meses

24 semanas · 6 h por semana

MODALIDAD

100 % online

Clases grabadas y práctica en el campus 24/7

INVERSIÓN

USD 15/mes

USD 90 por los 6 meses

¿Para quién es?

Quienes quieren entrar a ventas entre empresas, vendedores de mostrador o consumo que quieren dar el salto, y emprendedores o administrativos que ya dan seguimiento comercial sin método.

ASÍ FUNCIONA

Dos meses para aprender. Cuatro para aplicar y demostrar.



Práctica desde la semana 1

Cada semana resuelves una tarea real del puesto y entregas una evidencia.



Empresas de práctica

Trabajas sobre casos de empresas tecnológicas reales del grupo IPL, con datos simulados.



IA en tu forma de trabajar

Claude, herramientas de IA y agentes en cada módulo.



Apruebas demostrando

Proyecto final y un caso nuevo que resuelves y explicas tú.

PLAN DE ESTUDIOS

Mes a mes

Mes 1 Proceso comercial, cliente ideal e investigación de cuentas

Mes 2 Prospección, CRM, descubrimiento y objeciones

Mes 3 Práctica guiada: cartera, secuencias y llamada en frío

Mes 4 Casos reales: descubrimiento, calificación y propuesta

Mes 5 Objeciones difíciles, negociación y revisión de pipeline

Mes 6 Proyecto final y demostración individual

Azul: meses para aprender. Amarillo: meses para aplicar y demostrar.

Herramientas

CRM gratuito, Google Sheets, correo, LinkedIn, Claude y simulador del Lab IPL.

IA que usarás

Investigar cuentas con fuentes, personalizar mensajes, practicar con clientes simulados y crear un agente que prepara cuentas.

Proyecto final

Proceso comercial completo para una empresa de práctica: 30 prospectos calificados, mensajes, CRM, propuesta y reunión de ventas simulada.

MUESTRA DE UNA SEMANA · SEMANA 7

Descubrir necesidades

Aprendes a preguntar antes de presentar y a convertir lo que dice el cliente en una oportunidad clara.

Lo que haces esa semana

1 Preguntas abiertas y de impacto

2 Escuchar y resumir

3 Registrar la oportunidad en el CRM

Casos de práctica

Agencia de marketing

Un restaurante duda en invertir en redes.

Software escolar

Una escuela pierde aspirantes.

Distribuidora

Clientes sin seguimiento.

BENEFICIOS

¿Por qué esta especialidad?



Una función que toda empresa necesita

Vender a otras empresas existe en casi cualquier industria.



Prácticas antes de jugarle un cliente

Llamadas, reuniones y objeciones con clientes simulados por IA.



Sales con portafolio

Cartera de prospectos, CRM, propuesta y grabación de una reunión de ventas.

Puestos a los que puedes aspirar

Representante de desarrollo de ventas (SDR/BDR)

Ejecutivo comercial junior

Asistente o coordinador comercial

Ejecutivo de cuentas pequeñas

INVERSIÓN

USD 15

 al mes · 6 meses

Sin costos adicionales: se cursa con planes gratuitos de cada herramienta.

Requisitos

- Secundaria o bachillerato terminado
- Identificación oficial
- Computadora con internet
- Aceptar los términos de inscripción

Las Especialidades Laborales IPL son formación práctica orientada al trabajo. No son programas de grado y no garantizan empleo. Información sujeta a cambios; confirma condiciones con tu asesor antes de inscribirte.