

Certificación SDR LATAM

Profesional SDR mención
Inteligencia Artificial Aplicada
a B2B



Sobre el Programa

Prospectum® forma a los y las nuevos/as especialistas en prospección B2B. Es la primera academia certificada en español especializada 100% en el rol de Sales Development Representative (SDR) para países de habla hispana. Nuestro enfoque combina metodologías modernas como ABM y Prospección Predictiva con herramientas digitales, automatización comercial e inteligencia artificial aplicada a ventas.

Prospectum® promueve la especialización de roles según la metodología Predictable Revenue. Por lo tanto, el SDR no es considerado un vendedor de ciclo completo, sino un especialista en generación de oportunidades comerciales.

Formamos SDRs competentes en prospección consultiva B2B con dominio de herramientas digitales e IA generativa aplicada.

35 hrs de clases y talleres prácticos online sincrónicos

- 7 semanas ➤ Certificación
- Material y herramientas
- Casos prácticos

Perfil de Egreso



Prospección B2B Multicanal

Conocimiento profundo del ciclo de comercial B2B y dominio de técnicas multicanal para la generación de oportunidades comerciales.



Herramientas Digitales & IA

Capacidad para utilizar CRM nivel experto, LinkedIn y flujos de inteligencia artificial para construir y gestionar un pipeline efectivo.



Adaptación a Equipos Tech-Sales

Preparación para integrarse a equipos comerciales modernos con enfoque en tecnología, automatización y productividad.



Copiloto GPT Experto

Dominio del uso de agentes GPT personalizados para potenciar desempeño y eficiencia en procesos comerciales.



Prospección & Conexión Ejecutiva

Criterios sólidos para calificar prospectos y conectar efectivamente con tomadores de decisión.

Cronograma curricular



Modalidad

Modalidad Online (Latinoamérica y España): Sesiones sincrónicas vía plataforma virtual.

Modalidad Presencial (Concepción y Santiago, Chile): Versión ejecutiva intensiva, sujeta a calendario y cupos limitados.



Horas

El curso contempla **35 horas de clases lectivas sincrónicas**, distribuidas en 7 semanas (5 hrs por semana).

Las sesiones se realizarán los **días jueves en horario PM y sábados en horario AM**.



Equipo Docente



Director del Programa - Jorge Oliva

Autor del método Prospectum®, Consultor en prospección B2B e IA aplicada

El equipo docente está conformado por profesionales con trayectoria tanto académica como profesional, y una sólida experiencia en inteligencia artificial, marketing digital y prospección comercial. Su perfil mixto garantiza una formación actualizada, aplicada y alineada con las demandas reales del entorno profesional.

- **Inteligencia Artificial:** Dominio en IA generativa y analítica predictiva con enfoque aplicado.
- **Ventas y Marketing:** Experiencia en automatización y estrategias de conversión multicanal.
- **Prospección B2B:** Desarrollo de metodologías para optimizar la captación de clientes usando tecnología.

Contenidos SDR Prospectum[®]



Metodología de aprendizaje activo

El programa contempla **desafíos semanales con retroalimentación docente, trabajo aplicado a datos reales y espacios de mentoría grupal**. Se fomenta la participación activa en dinámicas colaborativas, junto con la **asistencia a talleres prácticos en vivo sobre herramientas de inteligencia artificial aplicada**.

Cada estudiante tendrá acceso a un **Agente GPT Copiloto**, junto con **Prompts Alpha integrados** para asistir en cada etapa del ciclo de prospección comercial. Este copiloto guía al estudiante en la práctica, mejora la productividad y refuerza la autonomía del SDR frente a tareas críticas.



Contenidos SDR Prospectum[®]

Este programa considera 35 horas efectivas clase sincrónicas distribuidas en 6 módulos integrados que se dictan en el transcurso de 8 semanas, incluyendo el proyecto final y presentación final.

Etapas 1: Fundamentos Estratégicos y Posicionamiento del Rol SDR

Etapas 2: Inteligencia de Datos y Preparación del Terreno Comercial

Etapas 3: Diseño de Secuencias y Playbooks Conversacionales

Etapas 4: Ejecución Multicanal y Tácticas de Contacto Efectivo

Etapas 5: Calificación, Objeciones y Agendamiento con Decisores

Etapas 6: IA Aplicada al Rol SDR
BigData + LLM + IA Generativa

Contenidos SDR Prospectum[®]

Malla de contenidos basada en el método Prospectum[®]:

Etapa 1: Fundamentos Estratégicos y Posicionamiento del Rol SDR

1. Evolución y demanda del rol SDR en LATAM

2. Introducción a ABM, Predictable Revenue y Sandler

3. Definición del Cliente Ideal (ICP) y Segmentación de mercado

4. Uso de IA para la segmentación y análisis de mercado

5. Matriz de Nichos y Mapas de Cuentas

5 hrs lectivas
(4 base + 1
práctica)

Etapa 2: Inteligencia de Datos y Preparación del Terreno Comercial

1. Fundamentos de scraping ético y privacidad de datos

2. Automatización de scraping con IA

3. Construcción de bases de datos inteligentes y filtros predictivos

4. Validación de datos, enriquecimiento y scoring con Matriz de Insights

7 hrs lectivas
(6 base + 1
práctica)

Etapa 3: Diseño de Secuencias y Playbooks Conversacionales

1. Principios de copywriting consultivo (Sandler + ABM)

2. Guiones personalizados por industria y Buyer Persona

3. Plantillas IA y Prompts Alpha aplicados a la prospección

4. Automatización de cadencias con Make y CRM

6 hrs lectivas
(5 base + 1
práctica)

Contenidos SDR Prospectum[®]

Malla de contenidos basada en el método Prospectum[®]:

Etapas 4: Ejecución Multicanal y Tácticas de Contacto

1. Uso práctico de CRM (HubSpot) y LinkedIn Navigator	6 hrs lectivas (5 base + 1 práctica)
2. Tácticas de contacto efectivo: WhatsApp Business y Email	
3. Llamadas 2.0: estructura del llamado y entrenamiento con feedback	
4. Automatización de flujos multicanal	

Etapas 5: Calificación, Objeciones y Agendamiento con Decisores

1. Criterios y metodología de calificación Prospectum [®]	5 hrs lectivas (4 base + 1 práctica)
2. Rúbricas de evaluación de oportunidades	
3. Entrenamiento Sandler: manejo de objeciones y cierres suaves	
4. Agenda efectiva: microcompromisos y tácticas de seguimiento	

Etapas 6: IA Aplicada al Rol SDR

1. ChatGPT avanzado para prospección B2B	6 hrs lectivas (5 base + 1 práctica)
2. Creación de copilotos GPT y asistentes personalizados	
3. Automatización de tareas SDR con IA	
4. Webscraping, enriquecimiento y flujos inteligentes	

Proyecto final: Diseño de pipeline real + feedback

Presentación final



Información General

Certificación y validación

- Al completar esta certificación, recibirás un diploma digital autenticado.
- Con menciones oficiales en:
 - IA Generativa Aplicada a Ventas B2B
 - CRM HubSpot para Gestión Comercial
 - LinkedIn Sales Navigator para Prospección Avanzada

Requisitos para Certificación:

- Asistencia mínima del 75 % sobre el total de horas sincrónicas.
- Aprobación del quiz de cada módulo con nota mínima 4.0.

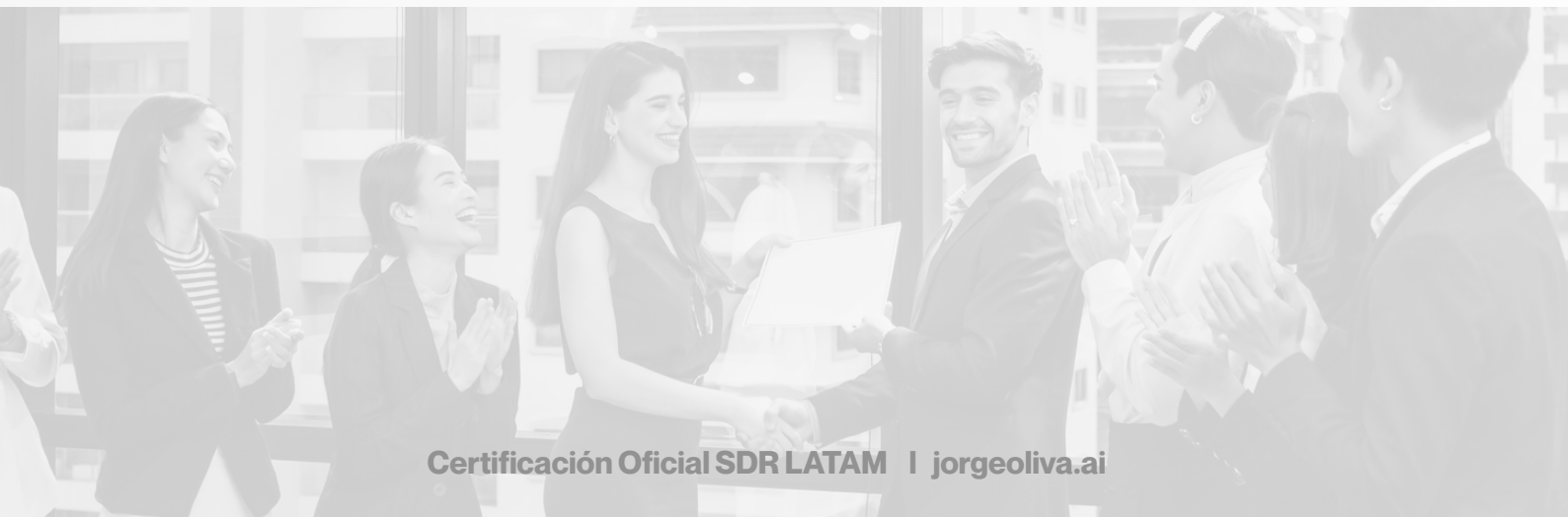
Perfil de participantes y requisitos

Perfil recomendado:

- Personas con interés en ingresar al mundo de las ventas B2B consultivas.
- SDRs en ejercicio que deseen certificar y actualizar sus competencias.
- Profesionales en transición laboral hacia áreas comerciales digitales.

Requisitos:

- Completar el formulario de postulación con los datos personales requeridos. (imagen de cédula identidad/pasaporte, otros)
- Realizar el pago del curso a través de los medios habilitados.
- No se requiere experiencia previa, aunque se valoran habilidades comunicacionales y manejo básico de herramientas digitales.
- Contar con acceso a un computador con conexión estable a Internet.
- Comprometerse a participar activamente en las sesiones en vivo.





Información General

Valor

- **Valor preferencial:** USD 245 para los primeros 30 inscritos hasta el 30 julio. Inicio del programa en agosto 2025.
- **Valor oficial desde desde septiembre:** USD 490

Formas de pago

- Tarjeta de crédito en 12 cuotas sin interés (sujeto a emisor)
- Tarjeta de débito
- Transferencia bancaria segura
- Emisión de factura exenta de IVA, si se requiere

*Este programa está sujeto a un número mínimo de personas matriculadas para dictarse. Por razones de fuerza mayor, podrían producirse modificaciones en la programación, el equipo docente o el formato del curso, las cuales serán oportunamente comunicadas por el equipo coordinador.

Fechas claves

Fecha de inicio curso: XX de agosto de 2024

Fecha cierre postulaciones: xx de agosto de 2024.

Correo para consultas: administracion@prospectum.cl

Proceso admisión

Las personas interesadas deberán completar el formulario de postulación. Una vez validados sus documentos, se le enviará el enlace para realizar el pago. Posteriormente, su matrícula quedará confirmada al firmar la aceptación de los términos y condiciones del curso.



Prospectum[®]

Certificación SDR LATAM

Certificación Profesional SDR, Mención Inteligencia Artificial Aplicada a B2B

POSTULA Y MATRÍCULATE HOY