

Programa de Tecnologías y Soluciones Empresariales.

Tecnologías que impulsan negocios, soluciones que generan valor

Contenido académico

Extensión total	96 horas lectivas
Distribución	6 módulos secuenciales de 16 horas 24 sesiones de 4 horas

Introducción del programa

Esta capacitación está enfocada en desarrollar una visión integral del ecosistema tecnológico actual sin requerir conocimientos previos en programación, administración de servidores o configuración avanzada de redes.

El programa aborda de manera coordinada las principales tecnologías que impulsan la transformación digital Cloud Computing, Ciberseguridad, IoT, Ciudades Inteligentes y Conectividad capacitando a los participantes para articular soluciones integrales, estructurar ofertas competitivas y dialogar eficazmente con clientes y proveedores tecnológicos

Requisitos generales de ingreso y participación

Para favorecer el aprovechamiento progresivo del programa, las personas participantes deberán considerar los siguientes requisitos académicos y técnicos consolidados a partir de los módulos que integran el programa:

- Desempeñarse o proyectarse en funciones vinculadas con ventas corporativas, preventa tecnológica, gestión de cuentas, desarrollo de negocios, consultoría, productos, innovación o áreas afines.
- Contar con conocimiento general de tecnologías de información, incluyendo conceptos básicos de servidores, almacenamiento, redes y aplicaciones.
- No se requiere experiencia previa en programación, administración avanzada de servidores, configuración avanzada de redes ni administración de plataformas Cloud; tampoco conocimiento avanzado de AWS, Microsoft Azure o Google Cloud.
- Disponer de computadora portátil con procesador Intel Core i5 o superior, 8 GB de RAM y conexión a Internet de al menos 10 Mbps.
- Contar con navegador web Google Chrome o Microsoft Edge, acceso a la plataforma institucional de aprendizaje y, cuando corresponda, a herramientas de videoconferencia y colaboración visual como Microsoft Teams, Zoom, Miro o Mural.
- Participar en los talleres, simulaciones, ejercicios prácticos y demás actividades definidas para cada módulo, conforme al cronograma de la ruta.
- Cursar los módulos en la secuencia establecida para asegurar la progresión e integración de los aprendizajes del programa.

Requisitos para la Matrícula:

Para formalizar la matrícula, se requiere remitir el formulario de matrícula debidamente completado con todos los datos solicitados, con al menos 15 días de anticipación al inicio de la capacitación.

Para cada participante, deberá incluirse la siguiente información: nombre completo, número de cédula y correo electrónico. Se recomienda registrar tanto el correo empresarial como el correo personal, con el fin de facilitar las comunicaciones relacionadas con la matrícula, acceso al curso y entrega de certificados.

Enlace al formulario de inscripción:

<https://forms.gle/zF1645F9DMeoitaF9>

Contenidos

MÓDULO 1 | Introducción a la Transformación Digital Empresarial

Nombre académico	Fundamentos de Transformación Digital Empresarial
Extensión	16 Horas Lectivas
Público objetivo	Ejecutivos , consultores de ventas B2B y gestores de cuentas corporativas.

Contenidos

Nombre del módulo	Descripción y alcance
Tendencias tecnológicas globales y su impacto en la industria	Análisis del entorno macro-tecnológico mundial, evolución de los modelos de negocio y cómo la transformación digital redefine los sectores productivos clave.
Articulación de la propuesta de valor digital B2B	Metodologías para la identificación de oportunidades de digitalización, diseño de ofertas centradas en resolver dolores del cliente y traducción de características técnicas a ROI de negocio.
Visión general de arquitectura de negocio	Fundamentos para interpretar la estructura organizacional, mapa de procesos y capacidades del cliente corporativo con el fin de alinear la oferta tecnológica a sus metas corporativas.
Panorama integral de tecnologías emergentes (Cloud, IoT, IA, Ciberseguridad)	Inmersión en los pilares tecnológicos de la industria 4.0: Cloud Computing, Internet de las Cosas, Inteligencia Artificial y Ciberseguridad aplicados a soluciones B2B y conectividad.
Estrategias de innovación y ventas de valor	Técnicas avanzadas de venta consultiva B2B, metodologías de innovación I, manejo de objeciones técnicas y estrategias para posicionar soluciones integradas.

Perfil de salida y oportunidades profesionales

Al finalizar el programa de 16 horas lectivas, los participantes estarán plenamente capacitados para liderar conversaciones técnicas de alto nivel. Podrán desempeñarse eficazmente en los siguientes roles dentro de la organización:

- Consultor de Negocios de Telecomunicaciones: Diagnóstico de necesidades de conectividad e integración de servicios digitales corporativos.
- Especialista en Ventas Corporativas: Diseño y estructuración de licitaciones, pliegos técnicos y ofertas de valor agregado.
- Gestor de Oportunidades Digitales: Detección proactiva de brechas de madurez digital en clientes actuales y nuevos prospectos.

MÓDULO 2 | Fundamentos de Cloud Computing

Nombre académico	Fundamentos de Cloud Computing para Preventa
Extensión	16 Horas Lectivas (4 sesiones de 4 horas)

Contenidos

Sesión 1 (4 Horas) | Fundamentos de Cloud Computing y Conversación con el Cliente

Eje	Contenido
Cloud Computing desde la perspectiva de preventa	Concepto, evolución desde infraestructura tradicional, características esenciales (elasticidad, escalabilidad, pago por consumo, alta disponibilidad).
Modelos de servicio e implementación	IaaS, PaaS, SaaS. Matriz de responsabilidades. Nube pública, privada, híbrida y multicloud.
Preventa consultiva en Cloud	Venta de infraestructura vs. venta de solución. Identificación de necesidades, mapa de problemas y preguntas de descubrimiento.
Actividad Práctica	Simulación de primera reunión con un cliente (diagnóstico de situación actual, objetivos y razones de adopción).

Sesión 2 (4 Horas) | Proveedores Cloud y Construcción de Soluciones

Eje	Contenido
Principales proveedores Cloud	Posicionamiento, ecosistemas y diferenciadores clave de AWS, Microsoft Azure y Google Cloud.
Categorías principales de servicios	Computación (VMs, contenedores, serverless), almacenamiento, bases de datos, redes, backup, DR, seguridad e IA.
Relación requerimientos-servicios y comparación	Mapeo de necesidades a categorías de servicio. On-premise vs. Cloud, CAPEX vs. OPEX, disponibilidad y agilidad.
Actividad Práctica	Construcción de una solución conceptual ante un escenario de crecimiento y limitaciones de infraestructura local.

Sesión 3 (4 Horas) | Descubrimiento, Dimensionamiento Inicial y Propuesta de Valor

Eje	Contenido
Discovery técnico- y drivers de adopción	Relevamiento de aplicaciones, almacenamiento y conectividad. Impulsores de negocio (reducción de costos, modernización, expansión).
Dimensionamiento inicial para preventa	Cargas de trabajo, capacidad de cómputo, memoria, almacenamiento y entornos (Dev/Test/Prod) sin sustituir al arquitecto técnico.
Construcción de la propuesta de valor	Traducción de características técnicas a beneficios e impacto de valor empresarial (ROI, TCO, agilidad).
Actividad Práctica	Elaboración de propuesta de valor a partir de un caso real de negocio.

Sesión 4 (4 Horas) | Diseño de la Oportunidad y Presentación de una Solución Cloud

Eje	Contenido
Casos de uso frecuentes y gestión de objeciones	Migración, DRaaS, VDI, analítica. Manejo de objeciones típicas (costos, seguridad, control, conectividad).
Riesgos, dependencias y propuesta inicial	Identificación de riesgos (latencia, licencias, lock-in). Estructuración de la propuesta completa.
Actividad Integradora Final	Simulación completa de preventa Cloud: discovery, selección de modelo, propuesta de valor y presentación al cliente.

Perfil de salida

Al finalizar las 16 horas lectivas, el participante habrá desarrollado competencias para desenvolverse eficazmente en la fase inicial del ciclo de preventa de soluciones Cloud, logrando:

- Explicar conceptos fundamentales de Cloud (IaaS, PaaS, SaaS, Nube Híbrida/Pública) en lenguaje claro para ejecutivos.
- Reconocer las características diferenciadoras de AWS, Microsoft Azure y Google Cloud.
- Realizar levantamientos iniciales de necesidades (Discovery) e identificar cargas de trabajo candidatas a migración.
- Formular propuestas de valor articulando beneficios de negocio, TCO, ROI y agilidad empresarial.
- Responder a objeciones frecuentes del cliente sobre costos, seguridad y control.
- Determinar cuándo una oportunidad requiere la participación especializada de un arquitecto de soluciones.

Introducción académica | Módulos 3 y 4

MÓDULO 3 | Fundamentos de Ciberseguridad para Negocios

Eje	Contenido / alcance
Conceptos básicos de seguridad	Definición práctica de confidencialidad, integridad y disponibilidad orientada al impacto en negocio.
Amenazas actuales y Ransomware	Cómo sensibilizar al cliente sobre el costo de la interrupción operativa y extorsión digital.
Gestión de identidades y Protección	Posicionamiento de controles de acceso y resguardo de datos críticos.
Seguridad en la nube y Zero Trust	Principios del modelo 'Nunca confiar, siempre verificar' para entornos híbridos.
Principales soluciones empresariales	Antimalware/EDR, protección de correo, filtrado DNS y Firewalls.
Resultado Esperado	Poder explicar riesgos y posicionar soluciones con claridad a clientes empresariales.

MÓDULO 4 | Fundamentos de IoT y Ciudades Inteligentes

Eje	Contenido / alcance
Conceptos básicos de IoT	Arquitectura simplificada de sensores, conectividad y plataformas de gestión.
Sensores y dispositivos conectados	Tipos de hardware y captura de datos en tiempo real.
Casos de uso por industria	Industria, Agricultura, Energía, Retail, Logística y Smart Cities (Ciudades Inteligentes).
Modelos de monetización	Estructuración de propuestas en modelos de venta de soluciones, suscripción y servicios administrados.
Resultado Esperado	Visualizar y estructurar oportunidades alrededor del ecosistema IoT.

Nivel de dificultad y complejidad

Basico/ Intermedio

No requiere perfil de ingeniería ni conocimientos de programación. El nivel está diseñado para desarrollar habilidades de venta consultiva, permitiendo al ejecutivo mantener conversaciones estratégicas con tomadores de decisiones (C-Level, Directores de TI y Operaciones).

Perfil de egreso

Al finalizar exitosamente los Módulos 3 y 4, el participante estará capacitado para:

- Saber argumentar la Ciberseguridad de Negocio: Articular el riesgo económico del ransomware y vulnerabilidades de red para justificar la inversión en soluciones de protección.
- Identificar Oportunidades de IoT: Diagnosticar necesidades de monitoreo y automatización en sectores como Industria, Agricultura, Energía, Retail, Logística y Smart Cities.
- Manejar Conversaciones Consultivas: Superar objeciones y enfocar las reuniones en la resolución de problemas en lugar de especificaciones técnicas.
- Estructurar Modelos de Negocio IoT: Posicionar ofertas bajo esquemas de valor y monetización recurrentes.

Esquema de evaluación

1. Simulaciones y Roleplays de Ventas (30%): Prácticas de reuniones enfrentando escenarios y objeciones reales de clientes.
2. Pitch de Ciberseguridad - Módulo 3 (35%): Presentación de propuesta defensiva orientada a resolver riesgos de negocio.
3. Propuesta de Proyecto IoT / Smart Cities - Módulo 4 (35%): Estructuración de un caso de uso aplicando modelos de monetización.

Introducción académica | Módulos 5 y 6

Introducción

En el entorno altamente competitivo de las telecomunicaciones y servicios empresariales, se requiere dominar tanto los fundamentos de arquitectura de redes y conectividad como la aplicación de herramientas avanzadas de Inteligencia Artificial para acelerar el ciclo de ventas. La Universidad CENFOTEC presenta la propuesta de capacitación estructurada para los Módulos 5 y 6, enfocada en consolidar una venta consultiva técnica y potenciar la productividad

Alcance del programa

Capacitar al equipo para dialogar fluidamente sobre infraestructuras de conectividad corporativa y optimizar de extremo a extremo el proceso de ventas consultivas (investigación, productividad, propuestas y validación) mediante el uso de Inteligencia Artificial Generativa (Microsoft Copilot).

MÓDULO 5 | Conectividad como Habilitador de Negocios Digitales

- Duración: 16 Horas Lectivas (4 Sesiones de 4 Horas)
- Objetivo General: Comprender los fundamentos tecnológicos necesarios para mantener conversaciones técnicas con clientes corporativos.

Eje temático	Contenidos y alcance técnico
Redes	LAN, WAN, Internet, Redes empresariales.
Equipos	Router, Switch, Firewall, Wireless Access Point (WAP).
Conceptos Clave	Dirección IP, DNS, DHCP, Ancho de banda, Latencia, Disponibilidad, Redundancia.
Infraestructura de Operador	Red de acceso, Red de transporte, Backbone.
Soluciones Empresariales	Internet Dedicado, VPN, MPLS (conceptual), SD-WAN, Telefonía IP, LTE empresarial, 5G, Cloud, Data Center, Conectividad para IoT.
Disponibilidad y Continuidad	Alta disponibilidad, Continuidad del negocio, Escalabilidad.

MÓDULO 6 | Diseño de Soluciones Empresariales

- Duración: 16 Horas Lectivas (4 Sesiones de 4 Horas)
- Objetivo General: Incrementar la productividad del ejecutivo mediante el uso de Microsoft Copilot durante todas las etapas del proceso de ventas.

Fase	Aplicación práctica con IA (Microsoft Copilot)
Microsoft Copilot	Introducción, Buenas prácticas e Ingeniería básica de prompts para el área.
Investigación	Investigación del cliente, Preparación de reuniones, Análisis de información pública e Identificación de oportunidades.
Productividad	Resumen de reuniones, Organización de información, Elaboración de agendas y Generación de preguntas clave.
Elaboración de Propuestas	Interpretación de RFP, Identificación de requerimientos y riesgos, Generación de propuestas ejecutivas, Correos y Presentaciones ejecutivas.
Validación y Uso Responsable	Revisión crítica de respuestas generadas por IA y Buenas prácticas para el uso responsable de Copilot.

Certificación y reconocimiento

Las personas que cumplan con los requisitos académicos establecidos recibirán un certificado digital de aprovechamiento respaldado por Universidad CENFOTEC.

Evaluación

La evaluación se desarrollará conforme al esquema académico definido para cada capacitación y en articulación con la metodología institucional XperienEd™, que integra experiencia práctica, reflexión, conceptualización y aplicación. Cuando el contenido académico contemple instrumentos o porcentajes específicos de evaluación, estos se aplicarán según lo establecido para el módulo correspondiente.

Estrategia de Evaluación

Evidencia	Valor
Participación en talleres y laboratorios	20%
Casos prácticos por módulo	30%
Simulaciones y Role Playing	20%
Aplicación de Microsoft Copilot	10%
Propuesta ejecutiva final del caso integrador	20%

Cronograma de ejecución sincrónico

N.º	Fecha	Día y Horario	Hrs	Módulo	Tema / enfoque
1	21 de septiembre de 2026	Lunes de 8:00am a 12:00md	4	Módulo 1: Introducción a la Transformación Digital Empresarial	Tendencias tecnológicas globales y modelos de negocio digitales
2	23 de septiembre de 2026	Miércoles de 8:00am a 12:00md	4	Módulo 1: Introducción a la Transformación Digital Empresarial	Digitalización empresarial y casos de uso corporativos
3	28 de septiembre de 2026	Lunes de 8:00am a 12:00md	4	Módulo 1: Introducción a la Transformación Digital Empresarial	Ecosistema de soluciones digitales y propuesta de valor
4	30 de septiembre de 2026	Miércoles de 8:00am a 12:00md	4	Módulo 1: Introducción a la Transformación Digital Empresarial	Taller práctico y evaluación del Módulo 1
5	5 de octubre de 2026	Lunes de 8:00am a 12:00mf L	4	Módulo 2: Fundamentos de Cloud Computing	Conceptos de nube, modelos IaaS, PaaS y SaaS
6	7 de octubre de 2026	Miércoles de 8:00am a 12:00md	4	Módulo 2: Fundamentos de Cloud Computing	Nube pública, privada e híbrida. Principales proveedores (Azure, AWS, GCP)
7	12 de octubre de 2026	Lunes de 8:00am a 12:00md	4	Módulo 2: Fundamentos de Cloud Computing	Conversación de preventa y discovery con el cliente
8	14 de octubre de 2026	Miércoles de 8:00am a 12:00md	4	Módulo 2: Fundamentos de Cloud Computing	Construcción de propuesta de valor y casos prácticos de Cloud
9	19 de octubre de 2026	Lunes de 8:00am a 12:00md	4	Módulo 3: Fundamentos de Ciberseguridad para Negocios	Conceptos básicos de seguridad (CIA) y amenazas actuales (Ransomware)
10	21 de octubre de 2026	Miércoles de 8:00am a 12:00md	4	Módulo 3: Fundamentos de Ciberseguridad para Negocios	Gestión de identidades y protección de información crítica
11	26 de octubre de 2026	Lunes de 8:00am a 12:00md	4	Módulo 3: Fundamentos de Ciberseguridad para Negocios	Seguridad en la nube y modelo Zero Trust

12	28 de octubre de 2026	Miércoles de 8:00am a 12:00md	4	Módulo 3: Fundamentos de Ciberseguridad para Negocios	Soluciones empresariales (EDR, DNS, Firewalls) y Pitch
13	2 de noviembre de 2026	Lunes de 8:00am a 12:00md	4	Módulo 4: Fundamentos de IoT y Ciudades Inteligentes	Arquitectura simplificada de IoT, sensores y captura de datos
14	4 de noviembre de 2026	Miércoles de 8:00am a 12:00md	4	Módulo 4: Fundamentos de IoT y Ciudades Inteligentes	Casos de uso por industria: Industria, Agricultura y Energía
15	9 de noviembre de 2026	Lunes de 8:00am a 12:00md	4	Módulo 4: Fundamentos de IoT y Ciudades Inteligentes	Casos de uso por industria: Retail, Logística y Smart Cities
16	11 de noviembre de 2026	Miércoles de 8:00am a 12:00md	4	Módulo 4: Fundamentos de IoT y Ciudades Inteligentes	Modelos de monetización y estructuración de proyectos IoT
17	16 de noviembre de 2026	Lunes de 8:00am a 12:00md	4	Módulo 5: Conectividad como Habilitador Digital	Fibra óptica, redes corporativas y arquitecturas de acceso
18	18 de noviembre de 2026	Miércoles de 8:00am a 12:00md	4	Módulo 5: Conectividad como Habilitador Digital	SD-WAN, VPN y redes administradas para empresas
19	23 de noviembre de 2026	Lunes de 8:00am a 12:00md	4	Módulo 5: Conectividad como Habilitador Digital	LTE empresarial, 5G y conectividad para ecosistemas IoT
20	25 de noviembre de 2026	Miércoles de 8:00am a 12:00md	4	Módulo 5: Conectividad como Habilitador Digital	Integración de conectividad como componente de solución de valor
21	30 de noviembre de 2026	Lunes de 8:00am a 12:00md	4	Módulo 6: Diseño de Soluciones Empresariales	Levantamiento de necesidades y diagnóstico
22	2 de diciembre de 2026	Miércoles de 8:00am a 12:00md	4	Módulo 6: Diseño de Soluciones Empresariales	Diseño de propuestas de valor integradas (Cloud + Security + IoT + Network)
23	7 de diciembre de 2026	Lunes de 8:00am a 12:00md	4	Módulo 6: Diseño de Soluciones Empresariales	Desarrollo de casos prácticos y construcción de ofertas de valor
24	9 de diciembre de 2026	Miércoles de 8:00am a 12:00md	4	Módulo 6: Diseño de Soluciones Empresariales	Presentación final de proyectos e integración de IA