



- Técnicas de Ventas, Dirección Comercial y Captación y Atención al Cliente
- Posicionamiento de marcas e Imagen Profesional
- Comunicaciones integradas de marketing para el agro
- Análisis de Problemas y Toma de Decisiones
- Redacción de Plan de Marketing y Ventas
- Técnicas de Creatividad e Innovación
- Investigación de mercados
- Motivación y Liderazgo
- Negociaciones eficaces
- Futuros y Opciones
- Finanzas para NO financieros

**AHORRESE UN  
50 %  
INSCRIBIENDOSE  
ESTA SEMANA**

**Estos cursos se dan habitualmente en las siguientes ciudades:**  
Argentina (Bs As, Córdoba, Rosario, Mendoza, Tandil, Salta, Bahía Blanca),  
Uruguay (Montevideo), Paraguay (Asunción, C del Este, Santa Rita), Chile (Santiago),  
México (D.F., Culiacán, Guadalajara, Monterrey), Ecuador (Quito, Guayaquil),  
Bolivia (Sta Cruz de la Sierra) Consulte por su ciudad

**Solicite información a:**

info@foroagro.com.ar  
Tel 5491121895486  
www.foroagro.com.ar

**Organiza:**





## **Cursos-Talleres de Especialización para Proveedores y Profesionales del Sector Agropecuario:**

### **Temarios:**

- Técnicas de Ventas específicas para el sector agropecuario. (1)
- Atención y satisfacción del cliente agropecuario (1)
- Comunicaciones, publicidad y promoción para el sector agropecuario (1)
- Marketing digital aplicado a la publicidad y promoción en el sector agropecuario (1)
- Desarrollo de Planes de Marketing y Ventas y Planeamiento Estratégico (1)
- Creatividad aplicada a los negocios y al Desarrollo de Productos (1)
- Diseño y manejo del punto de venta. (1)
- Investigaciones de Mercado (1)
- Negociaciones efectivas (2)
- Motivación del equipo de trabajo (2)
- Oratoria (2)
- Finanzas para no financieros (2)
- Manejo del tiempo y de la agenda (2)
- Trabajo en equipo (2)
- Análisis de problemas y toma de decisiones. (2)
- Análisis crediticio y gestión de cobranzas (2)
- Futuros y opciones (2)

**Todos estos cursos y especializaciones son 100 % específicos para el sector proveedor agropecuario.**

Cada curso se dicta en una o dos jornadas completas, de 9.30 a 17.30 hs.  
Los alumnos reciben además una membresía semestral para un completo Campus virtual, con ejercitaciones, evaluaciones y material complementario.

**[consultar fechas](#)**

# FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

## Porqué organizamos estos cursos de Especialización:

Los productores agropecuarios, se abastecen anualmente de productos, insumos, maquinarias y servicios por varios miles de millones de dólares.

La cadena proveedora, a nivel distribución, está conformada, en su mayoría, por profesionales de las ciencias agropecuarias, que no cuentan con capacitación formal en lo que hace al manejo del negocio, ni al planeamiento estratégico del marketing y las ventas. Ni tampoco tienen formación en lo que hace al Posicionamiento, la Publicidad y las comunicaciones en general. Y mucho menos en el uso de las nuevas herramientas y medios digitales.

**Esa falta de capacitación específica, resta eficiencia al proceso comercial, y limita los resultados económicos. La prueba mas clara de esto, es que en aquellos clientes que entrenamos en cursos similares, mejoraron su facturación entre un 40 y un 90 %.**

**El resultado no es demasiado diferente al de aplicar fertilizantes a la tierra, o promotores de crecimiento en un animal.**

Por otra parte, las empresas fabricantes y proveedoras, también se abastecen para sus cuadros de marketing y ventas, de profesionales de las ciencias agropecuarias, con similares carencias.

Esta carencia de formación en áreas claves de su gestión, los hace sentirse inseguros y vulnerables, según hemos podido observarlo durante los últimos quince años, en más de tres mil quinientas personas capacitadas de ambos grupos.

Para resolver de manera integral y concreta estas carencias, presentamos **cursos de especialización breves, completos y específicos para el sector agropecuario**, que permitan llevar adelante profesionalmente las gestiones de Marketing, Management y Comercialización a quienes ejercen el comercio de bienes y servicios agropecuarios, propietarios, gerentes o ejecutivos que en general cuentan con formación productivista, y no de negocios.

Las características y docentes hacen de este programa el primero y único realmente específico para el sector.

**Hemos realizado estos cursos en toda Latinoamérica en los últimos quince años, y el nivel de satisfacción de los participantes supero los 8,5 puntos sobre 10.**

## A quién están dirigidos los Cursos:

- propietarios, directores, gerentes, jefes de venta, vendedores y jóvenes profesionales de grandes, medianas y pequeñas empresas fabricantes y elaboradoras de bienes para el agro: agroquímicas, semilleros, laboratorios veterinarios, fabricantes de maquinarias, implementos y tractores, etc.
- propietarios, gerentes y vendedores de distribuidoras, agronomías, concesionarias, veterinarias, acopios, ramos generales y agroservicios en general
- profesionales de carreras relacionadas con el agro, veterinarios, ing. agrónomos y zootecnistas, etc., o que ejercen sus profesiones en relación al sector.
- estudiantes universitarios avanzados que planeen ejercer sus profesiones en el subsistema agroindustrial.
- Empresarios y profesionales de otros sectores, que quieran comenzar a hacer negocios en el sector agropecuario.
- Productores agropecuarios, encargados, mayordomos.
-

# FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

**Director académico:** [Juan Carlos Passano, Med. Vet.](#)



- Médico veterinario (UBA, 1989)
- Cursó un Master en Marketing y Management operativo y estratégico y realizó cursos y trainings sobre Comunicaciones, Publicidad, Análisis de problemas y toma de decisiones, calidad total, agronegocios, relaciones interpersonales, etc.
- Director del Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario.
- El Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario fue fundado en 1992, y desde entonces ha ido desarrollando sus actividades de capacitación y consultoría en Argentina, Uruguay, Paraguay, Chile, Bolivia, México, Nicaragua, Ecuador y Guatemala, convirtiéndose, por la cantidad de empresas y personas capacitadas, en la consultora líder en Latinoamérica
- Capacitador de mas de 370 empresas proveedoras del sector agropecuario de diez países.
- Autor de las tres ediciones del libro "Marketing, Management y Dirección de Ventas para proveedores y profesionales del sector agropecuario"
- Director del Programa de Formación en Marketing, Management y Dirección de Ventas para proveedores y profesionales del sector agropecuario
- Fue titular de cátedra "Marketing Agropecuario en la USAL.
- Profesor invitado a catorce facultades de la Argentina.
- Ex Consultor del FIA (Fundación para la Innovación Agraria -Chile).
- Ex Director de Departamento Agribusiness en Publicis Grafitti. Ex planner estratégico de Dekalb
  
- Ver mas detalles curriculares en [www.foroagro.com.ar/quienes.htm](http://www.foroagro.com.ar/quienes.htm)

## Equipo docente:

### Nelson Pérez Alonso

- Contador público. Presidente de Claves Información Competitiva. Especialista en Investigación de Mercados y Desarrollo de Sistemas de Información. Se ha desempeñado como Profesor del Master de la Universidad de Belgrano, docente en el Postgrado de Administración de la Universidad de Buenos Aires y en la Maestría de Economía Aplicada de la Universidad Católica Argentina. Conferencista, ha escrito numerosos artículos sobre Estrategia y Análisis de la Competencia.



- 
- 

### Eduardo Ubide

- Reside en España. Master en Comercio Internacional. Diplomado en Marketing Internacional. Licenciatura en derecho especialización en Contratación Internacional. Profesor Master comercio Internacional UPNA Profesor internacionalización Pymes Escorial Profesor Master de gestión comercial en el Esic Profesor Comercio Exterior Cámara Comercio la rioja Profesor Comercio Exterior Cámara Huesca Formador internacionalización ICEX



- 

### Gustavo Picolla

- Contador Público recibido en la Universidad de Buenos Aires. Cursó el MBA en Administración Estratégica con titulación de la Universidad de Belgrano y la Universidad de Barcelona Ex gerente general del Mercado a término de Bs As. Actualmente dirige su propia consultora, GP Hedging Consulting



# FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

## Antecedentes del Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario

El **Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario** cumplió en 2014 veinte años de actividad ininterrumpida.

A la fecha, participaron de nuestros cursos más de 9000 alumnos, de las siguientes empresas:

### De Argentina:

DowAgro, Monsanto, Dekalb, Syngenta, Gleba, La Tijereta, ASP, Merial, Morgan, Bunge, Cargill, Bayer Cropscience, Basf, Sancor Seguros, Advanta, Bioceres, Fedea, Coop. Agrícola y Ganadera de Sunchales, Producers, Sursem, Rizobacter, Don Mario, Criadero El Cencerro, Satus Ager, Agrospray, Coop Gral Paz, Biolab, Stoller, Suterra, Acay Agro, Campoamor SA, Rindes & Cultivos, Rexalia, Lab. Agroinvest, Alea & Cia, Lab. Brouwer, Bayer veterinaria, SPS, Conci, Agro San José, Banco Santander, Red Surcos, CKC, Campo Empresa SA, Nitrap, Todo para el campo, Formulagro, Quimeco, ILSA, Agrolider, Nitrap, UAP, Agroservicios San Lorenzo, Agrometal, Mainero, Valtra, AGCO, Siner, Philagro, Chiesagro, Vet. Marzullo, Vet. Sancti Spiritu, Granado prod. veterinarios, Lab. Over, Fumisem, Martínez & Staneck, Ceres Tolvas, Casillas La Criolla, Vet. El Rodeo, Semillero Ra-sú, Agrosoluciones, Rotam, Agrosumos Dionisi, Compañía Argentina de Granos SA, Royjo SA, Agropecuaria San Justo SRL, Langelotti, Integral Insumos, y distribuidores de Monsanto, Dekalb, Basf, Petrobras, John Deere, Atanor, Nidera, Pioneer, Biogénesis, Bayer, Cargill fertilizantes, Crucianelli, Merial, Pfizer, entre otros.

### De Uruguay:

Nidera Uruguay, Kalinsur, Agrotierra, Gentos, Agrosan, Wrightson Pas, Soforuta, IPB Seeds, INASE, Urupov, Maisor, Aditivos SA, Biotech, Solaris, Procampo, Doralber, Nutrapet, Barraca Erro, Sancor Seguros, Dapama, Nutrea, CAMAGRO, URUPOV, CUS, Prolesa, Siembra SRL, Quique Fellner, Fertilol, Servag, Calmer, Ferti+, Chelir, Viendal SA, Tanzi, Interagrovia, Sementium, Agromas, CUM, El Sauzal, Nutral, ALUR, Balz Bioenergetic S.A., Fertiprado, Duplex, Melazzi, Agrosilo, Lab. Microsules, Campouno, Copagran, Nuevo Surco, Presence, etc.

### De Paraguay:

Bayer, Cargill, Dekalpar, Cooperativa Colonias Unidas, DVA, Agrolink, APROSEM, Vicoza, Agrosilos, Basf, Agrop. Santa Bárbara, Market, Agrofield, SAGSA, SemAgro, Sempar, Copatia, Tractorepuestos, Agroquímicos del Paraguay.

### De Chile:

Agroenzymas. Quimetal, BTS, ASP, Portal Frutihortícola, Martínez & Valdivieso, Copeval, Cooprisem.

### De México:

PISA, Dow Agrosiences, Chemtura, Harrys Moran, Velsimex, Agrolita, Industrias Químicas del Cobre, Bayer Cropscience, Terramac, Sedarh, Procows, Agromich, Produterra, Química Amvac, Innovac. Quimix, Atesa de Sinaloa, Arysta Lifescience, Mark al Chemical, Agrosan, Expopet, Integral Agropecuaria, Sifatec, Ferrox, Agroindustrias del Norte, Agristar, Tracsa SA, Agroplásticos, AgroHersa, Seipasa, Laboratorios Sanfer, Winfield, Agrotécnica, Agroplásticos, etc.

### De Ecuador:

Agripack, Sumitomo, Agrofarm, Naturquim, Agraquest, Danec, y Dupocsa

### De Bolivia:

Agriterra,

**De Guatemala, El Salvador y Honduras:** Nutrifert (Guatemala), Agencia Agropecuaria Industrial (Guatemala), Alcón (Honduras), Genfar (Honduras), entre otras.

El nivel de satisfacción promedio de los alumnos, a través del seguimiento que se hace vía encuestas anónimas, clase a clase, es de 8,5 sobre 10.

## Certificación del curso:

Todos los cursos entregan una **certificación** del **Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario**

# FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

## Testimonios de algunos participantes de nuestras capacitaciones:

"Realicé el curso de marketing agropecuario con Juan Carlos y realmente nos mostró herramientas muy útiles para organizar nuestro trabajo, enfocar la visión del negocio y empezar a ser creativos. Recomiendo la realización de este curso, donde además los estudios de casos de líderes de las principales empresas del sector tienen un valor incalculable."

Ing. Agr. Mariela Andrian (Supervisora de Marketing Gleba SA).

"Juan Carlos brinda un curso excelente, creo que todo comercial de una empresa con deseos de crecer y mejorar debería realizarlo."

Ing. Agr. Gerardo Badoglio, (Gte comercial Agroinvest.)

"Juan Carlos a sido muy importante para mi y nuestra empresa ya que por su aporte técnico/ practico a generado un cambio sustancial en nuestra organización, Tiene claro de que se trata nuestro mercado (veterinario) y eso es fundamental para un capacitador."

Marcelo Salamano (Director de Insupec SA).

"el curso me parece muy bueno, es una recopilación de información, experiencias propias, tips, etc. manejados amablemente desde un punto de vista del mercado del agro. lo que lo hace muy valioso y único para el medio"

Ing. Agr. Cristian López del Valle (Gte de Ventas La Tijereta)

"El programa es muy bueno, tiene gran dimensión, tanto en lo personal como en lo laboral, el nivel de los invitados es excelente. La forma de transmitir los conocimientos del Dr. Passano y la claridad lo hace muy dinámico y aplicativo a el lugar de trabajo que uno pertenece."

Ing. Agr. Marcelo Barale (Distribuidor Magnum de Monsanto)

"Es un excelente comunicador de ideas y conceptos, capaz de orientar hacia el área agrícola sus amplios conocimientos de marketing. Es claro en sus conceptos y con gran amplitud de criterio para analizar ideas distintas a las suyas. **Sus mejores cualidades:** De fácil trato, Experto, Creativo"

Ing. Agr. Diego Ubici (Asesor técnico Agropulso SA).

"El curso se torna participativo y didáctico, y la presencia de Gerentes de las diferentes empresas, comentando su caso de éxito, lo torna aún mas interesante y real."

Ing. Gerardo Piagno (Rizobacter)

"El programa, me permitió abordar la profesión desde un ángulo absolutamente distinto, al poder ver no solo las necesidades de los pacientes, sino también las de los propietarios. Al identificarlas, estoy logrando trabajar sobre ellas y generarles otras, que antes no creían importantes, que finalmente se traducen en beneficios para las mascotas y para mi como médica."

Med. Vet. Gabriela Martino

"Juan Carlos Passano es un emprendedor que ha contribuido a desarrollar el marketing agropecuario como muy pocos lo han hecho en la Argentina. Gracias a sus conocimientos y a su tenacidad, ha logrado que muchas empresas y profesionales independientes del sector descubrieran los beneficios de capacitarse en las variables del marketing, recreando estrategias y tácticas que hasta hace algunos años estaban reservadas a productos y servicios masivos. Un buen número de ingenieros agrónomos y técnicos agropecuarios le deben a esa tarea de capacitación emprendida por Juan Carlos, una parte importante de su crecimiento profesional."

Guillermo González Taboada (Presidente GTGA)

"Juan Carlos es un referente en el tema de Marketing Agropecuario y ha logrado un Excelente desarrollo en el Foro Latinoamericano de Marketing para el sector, integrando una propuesta con un alto contenido metodológico y miradas multidisciplinarias que aportan gran valor a quienes participan de ella. Empuje, pasión, dedicación, creatividad, compromiso, valor agregado mas el conocimiento específico de su área son aspectos que lo caracterizan."

Cr. Nelson Pérez Alonso (Presidente de Claves Información Competitiva)

## FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

“Tuve el placer de compartir con Juan Carlos una iniciativa de capacitación y fidelización a la red comercial de SPS. Los resultados logrados gracias al trabajo de Juan Carlos fueron sumamente positivos y satisfactorios. El compromiso y la dedicación de Juan Carlos a esta iniciativa fueron fundamentales para el éxito del proyecto. Dentro de los aspectos destacados de la misma merece destacarse la creatividad de Juan Carlos y su estilo directo y franco que le permite una llegada muy efectiva. Se trata de un profesional muy competente y de una excelente persona.”  
Ing. Agr. Carlos Becco ( Seed Care Head LAS Syngenta Crop Proteccion).

“Juan Carlos genera cursos de capacitación de muy alto nivel y muy cercanos a la realidad del mercado, Yo personalmente y muchas personas del equipo Syngenta , y sus distribuidores se han beneficiado con ellos. Sus dotes didácticas personales son enormes.”  
Ing. Agr. Leopoldo Cid (Marketing Director at SyngentaMarketing Director at Syngenta)

Juan Carlos tiene un enorme conocimiento sobre marketing y promoción y una gran capacidad para expresarlo y transmitirlo, de una manera amena y participativa. Considero de gran utilidad participar en los cursos dictados en el Foro Latinoamericano de Marketing, que resultan en el complemento justo y necesario para los profesionales que realizamos tareas de ventas. Habitualmente centramos nuestros meritos o talentos en el conocimiento técnico de la cuestión, pero cada vez mas es necesaria una visión mas amplia del tema, donde la lógica técnica es una parte de la evaluación y la propuesta comercial. Reitero la importancia de complementar conocimientos de distintos ámbitos y la eficacia de Juan Carlos como capacitador.”  
Ing. Agr. Luis Fernández, Representante técnico comercial, Seedmech Latinoamérica SRL

“Juan Carlos, es un docente en el arte de transferir conceptos, es un profesional en poner ejemplos y datos en lo que enseña. En marketing y específicamente agropecuario es un referente en el país.  
A mi me sirvió de mucho haber compartido discusiones, charlas y debates sobre el tema.”  
Ing. Agr. Gastón Prada. Asesor técnico comercial Agroideas SA.

“Juan Carlos, ha tenido la visión y la constancia, de desarrollar una consultora, dedicada a la Capacitación de los distintos estamentos del Sector Comercial Agropecuario, que a pesar de su tamaño, en Argentina tiene mucho que aprender y capacitarse, para alcanzar a otros sectores de la economía y ayudarlos a ser cada vez mas competitivos. Admiro su Inteligencia, Percepción y Constancia, en tan importante tarea.”  
Cdr. Ricardo Alonso, Socio gerente de Recuperar SRL.

“Juan Carlos es un excelente profesional, dedicado a su trabajo, muy exigente, además es un buen compañero de equipo, sabe enfrentarse a los trabajos de grupo con responsabilidad, asume y cede el liderazgo en función de las necesidades que corresponda al proyecto y las dificultades o exigencia que el mismo pueda llegar a tener. Un excelente colaborador y compañero de trabajo”  
Lic. Eduardo Ubide (Director Area Consultoría e Implantación, Infocenter, España)

“Juan Carlos transmite ideas en forma clara, ayuda a planificar el trabajo en forma eficiente. Sus mejores cualidades: Grandes resultados, Experto, Creativo ”  
Ing. Agr. Matías Flynn, (Gte regional de La Tijereta)

“Las clases dictadas por Juan Carlos te ayudan a que despierte en nosotros la creatividad y el entusiasmo para lograr nuevas metas”  
Ing. Agr. María Cecilia Rolle. (Sancor Seguros)

“Juan Carlos es un capacitador dinámico y creativo. Estos atributos, junto con el conocimiento, son imprescindibles a la hora de lograr un aprendizaje significativo en las personas que capacita.”  
Cecilia Cabrera (Socia Veterinaria El Rodeo)

### Aranceles: y fechas: consultar

Consultas via mail a [info@foroagro.com.ar](mailto:info@foroagro.com.ar) o a [jcpassano@foroagro.com.ar](mailto:jcpassano@foroagro.com.ar).

“Si siempre haces los mismo, los resultados serán los mismos, o peores”