



**Curso Online de Especialización en Técnicas de Ventas, Dirección Comercial y Atracción y Satisfacción de Clientes para Proveedores y Profesionales del Sector Agropecuario.**

**GARANTIZAMOS 30 % DE AUMENTO EN VENTAS, O LE DEVOLVEMOS EL 100 % DE SU DINERO**

**MODALIDAD A DISTANCIA (E-learning)**

**El curso incluye:**

- **Nueve unidades temáticas con clases en power point (aproximadamente 400 placas)**
  - **Videoconferencias (6 horas)**
  - **Ejercitaciones sobre casos reales**
  - **Evaluaciones en multiple choice**
- **Apoyo permanente de los profesionales a cargo del curso**
  - **Chat y foro de discusión**
  - **Certificado de participación**
- **Apoyo al alumno en la búsqueda de oportunidades laborales**

**Destinado a:**

- **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.**

# FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

## Porqué organizamos estos cursos de Especialización en Ventas y Dirección Comercial:

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.**

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 20 y un 30 %, como mínimo.**

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

Hemos realizado estos cursos en diez países, desde hace quince años, y el nivel de satisfacción de los participantes supero los 8,5 puntos sobre 10.

**SOLICITE SIN CARGO SU INSCRIPCION UN MES EN EL CAMPUS VIRTUAL, Y REALICE LAS 1RAS TRES CLASES. SIN COSTO NI COMPROMISO ALGUNO**

## Porqué lanzamos la versión online a distancia de nuestros cursos:

### Cuáles son las ventajas.

1-eres dueño de tus tiempos: el alumno comienza el Programa cuando quiere, y administra sus tiempos de estudio. El campus virtual está a disposición las 24 hs los 365 días del año.

2-no tienes que viajar: lo que ahorra tiempos y costos. Además, muchos de los interesados en realizar este Programa, viven en países donde aún no se dicta, o no pueden viajar a las ciudades de cursada.

3-no pierdes nada de la cursada presencial: porque contamos con una plataforma de capacitación virtual que reemplaza eficazmente la cursada de carácter presencial.

4-tienes resultados asegurados: porque la metodologías de estudio, seguimiento y evaluación de los alumnos aseguran los resultados del aprendizaje.

5-ahorras mucho dinero: porque con este sistema los participantes **ahorran hasta un 80 % de los costos, entre el menor costo de inscripción** respecto al programa en su versión presencial, y sumado a ello los ahorros en gastos de traslados, viáticos y estadías que les insumirían asistir a clases presenciales.

6-certificación de la consultora con mas reconocimiento a nivel latinoamericano: porque el Programa entrega una certificación del **Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario**, la institución líder en capacitación y consultoría para proveedores agropecuarios y profesionales del sector.

7-contactos laborales y profesionales a nivel continental: porque la modalidad a distancia, a través del campus de capacitación, permite interacción entre profesionales de todos los países de habla hispana, **creando oportunidades laborales, comerciales y profesionales para los cursantes.**

# FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

## Temario del curso:

### Módulo de Ventas

1. Obtención de la información "valor cliente" de clientes y prospectos
2. Segmentación de los prospectos
3. Planificación de la Preventa
4. Nociones de psicología de ventas
5. Proceso de la venta propiamente dicha.
6. Estrategias para los cierres de ventas
7. Postventa y satisfacción del cliente.

### Módulo de Dirección comercial

1. Planificación del equipo de venta.
2. Acciones claves en la postventa.
3. Planificación de la agenda de los vendedores
4. Supervisión, motivación y liderazgo del equipo de ventas..
5. Auditoría de la performance comercial del equipo de ventas.

### Módulo de Satisfacción al cliente

1. Estrategias de atracción de clientes.
2. Análisis de los Momentos de Verdad
3. Estrategias para prever y evitar los Momentos de Verdad

## Certificación del curso:

Este curso tiene una certificación del Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario

## Modalidad de cursada:

A DISTANCIA, a través de un Campus Virtual disponible 24 x 365 en Internet, con autoevaluaciones y examen final. Las 3 unidades temáticas se pueden cursar en menos de un mes, dependiendo del grado de compromiso del alumno.

El alumno debe poseer acceso a Internet para ingresar al campus virtual para obtener los Materiales de estudio, los que se encuentran en formato power point, word y "pdf"

Se incluyen herramientas de trabajo bien prácticas: planillas, formularios, auditorías, etc.

## Las herramientas de formación incluyen:

- cuatro videoconferencias de 2 hs cada una.
- campus virtual
- clases en power point
- videos aclaratorios
- chat y skype con profesores
- autoevaluaciones
- foros de discusión
- trabajos prácticos
- consultas vía correo electrónico
- evaluación final

# FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

## **Duración:**

Depende de la dedicación del cursante. Con una dedicación de 3 hs semanales, el programa se completa en menos de dos meses.

## **Capacitador:**

**Juan Carlos Passano, Med. Vet. (UBA, 1989)**



- Médico veterinario, 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 para profesionales y empresas de Argentina, Uruguay, Chile, Bolivia, México, Paraguay, Ecuador, Colombia, Honduras, Nicaragua, República Dominicana, Panamá, Costa Rica y Guatemala, convirtiéndose, por la cantidad de empresas y personas capacitadas, en la consultora líder en Latinoamérica
- Capacitador y consultor en Ventas y Dirección Comercial de más de 370 empresas proveedoras del sector agropecuario de catorce países.
- Autor de las tres ediciones del libro "Marketing, Management y Dirección de Ventas para proveedores y profesionales del sector agropecuario"
- Profesor del posgrado en Agronegocios de la Universidad católica de Córdoba.
- Director del Programa de Formación en Marketing, Management y Dirección de Ventas para proveedores y profesionales del sector agropecuario.
- Propietario de Creagro, agencia de publicidad para el sector agropecuario.
- Fue gerente técnico comercial en la división alimentos balanceados de la multinacional Cargill.
- Fue director de la división Agribusiness en Publicis, y planner estratégico para Monsanto.
- Ver mas detalles curriculares en [www.foroagro.com.ar/quienes.htm](http://www.foroagro.com.ar/quienes.htm)

# FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

## Antecedentes del curso:

Desde su lanzamiento, hace quince años, ya han participado de este y de otros cursos dictados por nuestra consultora mas de 8500 colegas de quince países, de más de 400 empresas e instituciones:

**De Argentina:** DowAgro, Monsanto, Dekalb, Syngenta, Gleba, La Tijereta, ASP, Merial, Arysta, Morgan, Bunge, Cargill, Bayer Cropscience, Basf, Sancor Seguros, Advanta, Bioceres, Gear, Fedea, Coop. Agrícola y Ganadera de Sunchales, Producers, Sursem, Rizobacter, Don Mario, DSM, AFA, Alianza Semillas, Profertil, Semillero Don Atilio, Criadero El Cencerro, Stoller, Sintesis Química, Suterra, Acay Agro, Campoamor SA, Nutrifoliar SA, Rindes & Cultivos, Rexalia, Lab. Agroinvest, Alea & Cia, Lab. Brouwer, Centro de Diagnóstico Veterinario, Asoc. Cooperativas Argentinas, TimacAgro, Bayer veterinaria, SPS, Conci, Agro San José, Banco Santander, Red Surcos, CKC, Campo Empresa SA, Formulagro, Quimeco, ILSA, Agrolider, Nitrap, UAP, Aproagro, Agroservicios San Lorenzo, Agrometal, Mainero, OSVALDO FANTINI Y CIA. S.R.L, Agricheck, Valtra, Coop El Progreso, CRIT Ceres, 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, Arán Tecnologías, Agroinsumos Dionisi, Granel Sur, Compañía Argentina de Granos SA, Royjo SA, Agropecuaria San Justo SRL, Langelotti, Integral Insumos, Areco Semillas, AIANBA, Agroquímicos del Sur, Agro21, Agrofó, HA Bertone, El Bozal, Los Cerros agropecuaria, GeoAgro, AgroPulso, Agroinsumos SA., Todo para el campo, Campo & asociados, Sanchez Agronegocios, Agronomía Añatuya, y distribuidores de Monsanto, Dekalb, Basf, Petrobras, John Deere, Atanor, Nidera, Pioneer, Biogénesis, Bayer, Cargill fertilizantes, Crucianelli, Merial, Pfizer, Brometán, entre otros.

**De México:** Zoetis, 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, Winfield, Agroindustrias del Norte, Agristar, Tracsa SA, Agroplásticos, AgroHersa, Seipasa, Agrotécnica, Agroplásticos, Biogénesis Bagó, etc

**De Uruguay:** Nidera Uruguay, Kalinsur, Agroterra, Gentos, Agrosan, Wrightson Pas, Soforuta, IPB Seeds, INASE, Urupov, Maisor, Aditivos SA, Biotech, Solaris, Procampo, Doralber, Laboratorio Microsules, Nutrapet, Barraca Erro, Sancor Seguros, Dapama, Nutrea, CAMAGRO, URUPOV, CUS, Prolesa, TimacAgro, Siembra SRL, Quique Fellner, Fertisol, Servag, Calmer, Presence, Ferti+, Sertium, Chelir, Viendal SA, Tanzi, Interagrovia, Sertium, Agromas, CUM, El Sauzal, Nutral, Nuevo Surco, Campouno, ALUR, Balz Bioenergetic S.A., Fertiprado, Duplex, Melazzi, Agrosilo, DeLeon, Agroventas, Uruagro, Nutriblock, Copagran, Il Tramonto, Nutrifera, Ambev, Kilafen, Estancia Bichadero, 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, TimacAgro, Fertech, Dupont, Agrofertil, Dow Agrosiences

**De Chile:** Agroenzymas. Quimetal, BTS, ASP, Portal Frutihortícola, Martínez & Valdivieso, Copeval, Cooprisem.

**De Ecuador:** Agripack, Sumitomo, Agrofarm, Naturquim, Agraquest, Danec, Marketing Arm International y Dupocsa

**De Bolivia:** Agriterra, Nutrifertil, Profel, Totalpec, Boviplan, Semillas Nacional, Emerger, Vet. Fortaleza, CIAT, Nutriagro, Agromel, Agrimaster, Biopaz, Fedepel, Sem West, Interagro, Auzagroup, Laboratorios IFA, Agroveterinaria La Elvira, Club de mascotas, Agropartners, Union Agronegocios, Veterquímica

**De Colombia:** SEA consultores, Ingeplant, Biocultivares, Halcón.

**De Guatemala:** Agencia Agropecuaria Industrial, Nutrifert, Norel, Marketing Arm International

**De Honduras:** Alcón, Genfar, Marketing Arm International

**De República Dominicana:** Marketing Arm International

**De Panamá:** Marketing Arm International

**De Nicaragua:** Marketing Arm International y APEM

**De Costa Rica:** Agrocosta

# 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 multidisciplinares 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)

"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).

## FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

“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 Syngenta Marketing 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:

Costos del curso y formas de pago: (netos más impuestos)	Próximos 5 días hábiles		Pasada esa fecha	
	Hispanoamérica	Argentina	Hispanoamérica	Argentina
Uno o dos inscriptos	U\$S 175	\$ 2.990	U\$S 350	\$ 5.900
Tres o mas inscriptos	U\$S 125	\$ 2.250	U\$S 250 c/u	\$ 4.500
Estudiantes avanzados y docentes universitarios Inscriptos en <b>Programa Jóvenes Profesionales</b>	U\$S 60	\$ 990	U\$S 120	\$ 1.900
<b>Descuento para empresas miembros de asociaciones de semilleros, agroquímicas, labs veterinarios, etc, y profesionales colegiados: 10 %</b>  <b>Los descuentos no son acumulables.</b>				

## FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

**SOLICITE SIN CARGO SU INSCRIPCION UN MES EN EL CAMPUS VIRTUAL,  
Y REALICE LAS 1RAS TRES CLASES. SIN COSTO NI COMPROMISO ALGUNO**

Las inscripciones podrán realizarse por depósito, transferencias bancarias o privadas (Moneygram, Western Union, Paypal, Abitab, etc) o con todas las tarjetas de crédito, hasta en 12 cuotas.

En la Argentina puede solicitar la devolución del 100 % de su inversión en capacitación a través del **Programa de Crédito Fiscal del Ministerio de Producción** ([ver más](#))

No está del todo convencido/a? Observe este video: [click aquí](#)

### **Informes e inscripción:**

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO  
54 911 21895486 [info@foroagro.com.ar](mailto:info@foroagro.com.ar)

