

Para toda  
Latinoamérica

Curso de Especialización  
para proveedores y  
profesionales del agro:

## Ventas, Marketing y Comunicación

Dirigido a: gerentes y RTV de semilleros, agroquímicas,  
maquinarias, labs veterinarios, distribuidores,  
ing. agrónomos, zootecnistas y veterinarios.

A distancia: E-learning o por Videoconferencias

En este curso te brindaremos herramientas  
específicas sobre los siguientes temas:

- Desarrollo de productos
- Técnicas de Ventas
- Promoción y Publicidad
- Planeamiento estratégico
- Plan de Negocios
- Dirección comercial
- Atención al Cliente
- Punto de Venta



### Beneficios de la capacitación virtual:

- ahorro de mas del 60 % en los costos
- total libertad de horarios de cursada
- evita desplazamientos y hoteles
- no debe pedir días en el trabajo
- interactúa con colegas de toda la región
- y muchos beneficios más...

**50 %**  
de descuento  
inscribiéndose  
esta semana

Informes e inscripción:  
[info@foroagro.com.ar](mailto:info@foroagro.com.ar)  
[www.foroagro.com.ar](http://www.foroagro.com.ar)



Líderes en capacitación y consultoría para  
el sector agropecuario en Latinoamérica

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

[www.foroagro.com.ar](http://www.foroagro.com.ar)



## Programa Latinoamericano de Especialización en Marketing, Comunicación y Estrategias de Ventas para Proveedores y Profesionales del Sector Agropecuario.

CURSADA: 100 % ONLINE O POR VIDEOCONFERENCIAS

- Versión por Videoconferencias – Inicia en Marzo 2018.
- Versión a distancia, Online – Inicia cuando Ud. lo desee

Descuentos de hasta el 50 % del valor de los cursos por esta semana

### El curso de especialización incluye:

- campus virtual disponible 24 x 365.
- videoconferencias en tiempo real
- 9 unidades temáticas con:
  - clases en power point.
  - autoevaluaciones
  - trabajos prácticos.
  - videoconferencias.
- tutorías con profesores de 1er nivel.
- consultas por Skype, chat y watsapp
- posibilidad de asistencia a clases presenciales
- certificado de aprobación.
- ingreso a base de búsquedas laborales en toda Latinoamérica.
- interacción con colegas de toda la región.

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](#))

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO  
Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra  
[www.foroagro.com.ar](http://www.foroagro.com.ar)

Este Programa de Especialización es distinto a todo lo que Ud. conoce, ya que incluye:

**-el mejor material de estudio:** 100 % específico y práctico, desarrollado para el sector proveedor agropecuario y probado con excelentes resultados en centenares de empresas de toda Latinoamérica.

**-las más completas herramientas para aplicar en el día a día:** planillas, formularios, etc., que le permitirán poner en práctica en su vida profesional/comercial/laboral todos los conceptos aprendidos en el programa de capacitación.

**-un poderoso y amigable campus de capacitación virtual:** en el que se encuentran todos los materiales de estudio, evaluaciones y prácticas. Disponible para el acceso de los alumnos las 24 horas de los 365 días del año, desde el lugar del mundo en el que se encuentre.

**-exitosos empresarios cuentan sus casos desde toda Latinoamérica y España:** el curso cuenta con el aporte de especialistas y empresarios exitosos del sector proveedor agropecuario de todo el mundo hispanoparlante, quienes comparten sus experiencias con los alumnos, a través de videoconferencias interactivas.

**-interacción con profesionales y empresas de todo el mundo:** este curso reúne participantes de toda Latinoamérica, España y otros países. Esta particularidad del Programa de Especialización es una gran oportunidad laboral y comercial para los alumnos.

Porqué creamos este Programa Latinoamericano de Especialización:

Los productores agropecuarios latinoamericanos, 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.

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.

La falta de formación en áreas claves de su gestión, los hace sentirse inseguros y vulnerables, según hemos podido observarlo durante los últimos veinte años, en más de cinco mil personas capacitadas de ambos grupos.

Para resolver de manera integral y concreta estas carencias, presentamos un Programa de especialización anual, completo y específico para el sector agropecuario, que permite ejecutar profesionalmente las gestiones de Marketing, Comunicación 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.

El Programa cuenta con contenidos y especialistas de staff e invitados, que concentran en sus contenidos y curriculums, respectivamente, la mayor base de conocimientos y experiencia del cono sur.

Las características y docentes hacen de este programa el primero y único realmente específico para el sector. Y ha dejado satisfechos (8,50 puntos sobre 10 en promedio) a más de 500 profesionales de seis países, que lo han realizado desde 2008, en formato presencial o a distancia, desde Argentina, Uruguay, Chile, Paraguay, Brasil, México y Bolivia.

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

[www.foroagro.com.ar](http://www.foroagro.com.ar)

## Objetivos del Programa:

1. Dar conocimientos teóricos y sobre todo prácticos de Marketing, Comunicación y Ventas a propietarios, gerentes y personal, de empresas fabricantes e importadoras y a los representantes y distribuidores, para lograr un eficiente y completo desarrollo diario de sus funciones.
2. Generar junto al cursante un plan estratégico y operativo de negocios específico para su actividad, y las herramientas diarias de gestión para llevarlo a cabo en el día a día.
3. Plantear el camino más simple y contundente para obtener mejores ingresos económicos y mayores rentas en el ejercicio de profesiones asociadas al sector agropecuario
4. Llevar adelante un análisis de pasado, presente y futuro de las firmas en las que desarrollan sus actividades los cursantes, análisis que les permitirá cumplir exitosamente el próximo objetivo.
5. Eficientizar la relación fabricante/proveedor con el canal distribuidor y el cliente final.

## Destinado a:

1. 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.
2. propietarios, gerentes y vendedores de distribuidoras, agronomías, concesionarias, veterinarias, acopios, ramos generales y agroservicios en general
3. profesionales de carreras relacionadas con el agro, veterinarios, ing. agrónomos y zootecnistas, etc., o que ejercen sus profesiones en relación al sector.
4. estudiantes universitarios avanzados que planeen ejercer sus profesiones en el subsistema agroindustrial.
5. Productores y empresarios del sector agropecuario
6. Empresarios y profesionales de otros sectores, que quieran comenzar a hacer negocios en el sector agropecuario.

## Certificación del curso:

El curso cuenta con certificación del **Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario**.

## Formatos y Duración:

El programa tiene dos formatos, y el alumno elige el que le resulte más cómodo:

### A- Campus de elearning 100 % virtual:

En este caso, el cursante, tiene acceso las 24 horas de los 365 días del año al Campus Virtual que incluye nueve unidades temáticas con la información más completa, específica y práctica para asegurar, no solo la comprensión de los temas, sino además la aplicación de las metodologías y herramientas propuestas.

El campus virtual también cuenta con biblioteca, videoteca, sistemas de autoevaluación y seguimiento de los alumnos, chat, videoconferencia, foros de discusión, y sistema interno de comunicación por emails.

Además, cuenta con apoyo docente permanente vía chat, correo electrónico o skype.

**Incluye también Videoconferencias con especialistas de todo el mundo.**

### B- Curso por Videoconferencias a tiempo real + Campus de e-learning:

Consta de **8 (ocho) videoconferencias online a tiempo real de 3 horas de capacitación.**

Además, el cursante tiene acceso al **Campus Virtual las 24 horas de los 365 días del año** que incluye nueve unidades temáticas con la información más completa, específica y práctica para asegurar, no solo la comprensión de los temas, sino además la aplicación de las metodologías y herramientas propuestas.

El campus virtual también cuenta con biblioteca, videoteca, sistemas de autoevaluación y seguimiento de los alumnos, chat, videoconferencia, foros de discusión, y sistema interno de comunicación por emails.

También cuenta con apoyo docente permanente vía chat, correo electrónico o skype.

**Incluye también Videoconferencias con especialistas de todo el mundo.**

## Muy importante:

El campus también permite el intercambio de información y el trabajo de equipos de alumnos de los diversos países de cursada, generando un interesante ámbito de intercambio profesional, y la posibilidad de establecer vínculos comerciales y laborales con toda Latinoamérica.

## Antecedentes del programa

Este Programa cumple 10 años en 2018, y se ha dictado, de manera presencial, en Argentina, Uruguay y Paraguay. De manera virtual, suma alumnos de México, Chile, Ecuador, Honduras, Bolivia, entre otros. A la fecha, participaron del programa y de otros cursos de nuestra consultora, casi **10.000 alumnos, de más de 400 empresas e instituciones de 15 países**, a saber:

**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, Sutterra, 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, Agrichex, 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,

**FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO**

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

[www.foroagro.com.ar](http://www.foroagro.com.ar)

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, Agrimaq, Agrocontacto, Agro Arroyo, Agro SA, Agroinsumos Añatuya, Agro Integral Insumos, Agroinvest, Agros soluciones, AgroAlmería, Agroservicios SRL, Agrospray, AgroTerra Salto, Agrovét Schang, AIBL, Akron, Alesso & cia, Alesso Agro SA, Alfredo Mondino, Argenetics, AV Agroservicios, Badaloni e hijos, Bagual Investment, Balcarce Maquinarias, Besana SA, Biogénesis Bagó, Bionet, Biotay, CAGSA, Campoamor SA, , Campo 79, Cantomi Agropecuaria, Cheminova, Chemotécnica, Cofina Agro, Compo, COTIA, Dekampo, Del Sur Marcos Juarez, Dos Caciques, Drovét, El Cencerro, El Malambo, El Tejar, Farm Chemicals, FASIL, Fertiva, Fitoquímica, FMC, Focseed, Fort Dodge, Funbapa, Gaap, Ganagrín, Genética Mandiyú, Hijos de Giecco SA, Insupec, Intervét, Klein, Kleffmann Group, La Dulce, Lealsem, Los Grobo, Maitén Agro, Maizco, Marti Klyver, MEGA SA, Nidera, Nova, Pannar, Polydem, Puestolob Necochea, Puestolob Lobería, Rayén Laboratorio, Ricetec, Rotam, Rojas Lagarde SA, Seedmech, Semagro, Silos Ullua, Speedagro, Tierra Sur SRL, Unión Agrícola de Avellaneda, Vet. Cabrera, Vet. Escapil, Guará Guazú, A B Y C S.R.L., Coop. Agrícola Ganadera de Rauch, Agro Forzani, Est. La Manga, Tucagro, Insucampo, Agroldeas, Veterinaria Grande, Bovitec SA, Quequensa, Semillería Esperanza, Pla, Sur Entrerriano, Agro-Store, Recuperar SRL, Villanueva SA, Volonté Hnas SA, WFU Nutrevill, Delyar, Brometán.

**De Uruguay:** Nidera Uruguay, Kalinsur, Agrotierra, 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+, Sementium, Chelir, Viendal SA, Tanzi, Interagrovia, Sementium, Agromas, CUM, El Sauzal, Nutral, Nuevo Surco, Campouno, ALUR, Balz Bioenergetic S.A., Fertiprado, Duplex, Melazzi, Agrosilo, DeLeon, Agroventas, Uruagro, Nutriblock, Copagran, Il Tramonto, Nutrifér, Ambev, Kilafen, Estancia Bichadero, Agrocentro, Airos, Alori, Del Comercio SRL, Fertilcor, Gama Rural, etc.

**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, Agr. Nieto, Agrícola JR, Agrícola Tecuman, Agropué, Pueblo Bonito, 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, Ferteck, Dupont, Agrofertil, Dupont, Del Campo, Dow Agrosiences.

**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, Agripac, Union Agronegocios, Veterquímica

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

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

**De Honduras:** Alcón, Genfar, Marketing Arm International, Cadelga, Cohorsil, Duwest, Del Campo

**De República Dominicana:** Marketing Arm International

**De Panamá:** Marketing Arm International

**De Nicaragua:** Marketing Arm International, Del Campo y APEM

**De Costa Rica:** Agrocosta

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.

**Y el 100 % de quienes ya finalizaron el programa, contestaron afirmativamente a la pregunta sobre si harían otra capacitación con nosotros.**

**FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO**

**Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra**

[www.foroagro.com.ar](http://www.foroagro.com.ar)

## Director del curso y docentes:

Director del curso:

### Juan Carlos Passano:

Médico veterinario. Cursó un master en Marketing y Management Operativo y Estratégico (UCES). Fundador y director del Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario. Capacitador y consultor. Autor de los libros Marketing y Management para Proveedores y Profesionales del Agro (1ra, 2da y 3ra edición).

Asesor y capacitador en más de 400 empresas proveedoras del sector agropecuario de nueve países de Latinoamérica. Profesor invitado a 14 facultades del país y del exterior.

Asesor en estrategias y comunicación de Wrightson Pas, Agrosan, Prolesa y Solaris (Uruguay).

Profesor invitado en el Posgrado de Agronegocios (U. Católica de Córdoba).

Ex titular de la cátedra de marketing agropecuario de la Lic. en Agronegocios de la Universidad del Salvador. Ex Consultor del FIA (Fundación para la Innovación Agraria -Chile).

Ex Director de Departamento Agribusiness en Publicis Grafitti. Ex planner estratégico de Dekalb.



Docentes y presentadores de casos:

Algunos de los especialistas invitados de todo el mundo que participan de las videoconferencias aportando casos y experiencias:

 	 	 	 	 	 
Ing. Agr. Rolando Meninato (USA)	Ing. En Prod. Agrop. Pablo Ogallar (Argentina)	Ing. Agr. Daniel Bayce (Uruguay)	Luz Maria Aguilar Flores (México)	José Perdomo (Costa Rica)	Lic Eduardo Ubide (España)
ExVicepresidente mundial de Semillas y Biotecnología de Dow AgroSciences	Ex U.S. Soybean Product Manager & Strategy Lead at Bayer CropScience	Director en INaSe; Ex. Gerente de la Cámara Uruguaya de Semillas	Gte de Desarrollo Humano y Resp Social de Agroind. del Norte	Presidente Ejecutivo Croplife	Master en Comercio Internacional Manager Consultancy, Infocenter

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

[www.foroagro.com.ar](http://www.foroagro.com.ar)

					
					
Master en Digital Business Carlos Bazzanella (España)	Ing. En Prod. Agrop. Ricardo Bindi (Argentina)	Ing. agrónomo. Juan Martinez Climent. (España)	Ing. Agr. MBA. José Loyola	Médico veterinario Santiago Navas	Ing. Agr. Eduardo Blasina (Uruguay)
Product Manager en el Grupo Sanz	Socio y Presidente de Agrositio.com	CEO Agroterra.es	Ex Business Director at AGDATA	Director de Soluciones Empresariales Agropecuarias	Periodista Especialista en perspectivas agropecuarias, clima y mercados

Director de Soluciones Empresariales Agropecuarias

## Temario del programa:

### Módulo I

**Introducción al marketing y el management.** Diferencias y similitudes entre el marketing de masivos y el marketing del sector agropecuario. Cadena comercial y actores del sector agropecuario. Marketing de servicios profesionales: características principales.

**Marketing plan:** confección, implementación, usos, beneficios, análisis de casos reales. Misión, objetivos, metas, estrategias y recursos. Planillas, informes, etc. Organización de la semana laboral: giras, reuniones, confección de informes, etc. Diferencias con el Plan de Negocios.  
Trabajo práctico: Confección de un plan de marketing.

### Módulo II

**Planeamiento estratégico:** matrices de planeamiento. FODA, BCG, otras. Usos, análisis y toma de decisiones.  
*Trabajo práctico:* Análisis de cartera de productos y/o servicios.

**Competencia:** Análisis de la misma. Ventajas comparativas, competitivas y diferenciales. Participación de mercado. Estrategias competitivas.



## Módulo III

**Ventas:** estrategias. El proceso de compra. AIDA, productos, servicios y atributos. El juicio de valor. Motivadores de compras. Preparación previa de la reunión de ventas. Análisis del cliente. Los roles en el proceso de compra. Acompañamiento. Nociones de negociación. El lenguaje y la expresión en las ventas. Cierre de venta. La importancia de la post venta.

Roll playing: proceso de inicio, desarrollo y cierre de ventas.

**Dirección de Ventas:** Liderazgo de equipos de ventas. Organización interna. Modelos de organización. Modelos de planillas e informes semanales y mensuales. Motivación: Sistemas de premiación. Premios individuales y grupales. Objetivos de corto, mediano y largo plazo.

Trabajo práctico: análisis y adaptación de los informes de ventas al contexto de la propia empresa.

**Punto de venta:** características de un punto de venta correctamente delineado. Errores más clásicos en el diseño del punto de venta. Marketing de entrada: ubicación, fachada, cartelera externa, etc. Marketing de salida: motivadores de compras, cartelera, ofertas, exhibición correcta de los productos, armado de góndolas y estanterías. Estrategias de punto de venta.

Caso: diseño externo e interno de punto de venta.

**Mercados y clientes:** Segmentación: usos y beneficios de la segmentación de mercados. Criterios de segmentación: que son y para que sirven. Análisis estratégico del valor cliente. Target's. Optimización de recursos económicos y humanos en relación a la clasificación de los clientes.

Trabajo práctico: Cálculo del valor cliente de cinco prospectos.

**Satisfacción del cliente:** concepto de cliente externo y cliente interno. Análisis de los momentos de verdad.

Implementación de soluciones para mejorar y hacer perdurable la relación con los clientes. Programas de captación, retención y fidelización de clientes.

Trabajo práctico: análisis de los momentos de verdad de la propia empresa.

## Módulo IV

**Posicionamiento:** que es, su importancia. Posicionamiento de marca, de productos y de personas. Imagen profesional. Ciclo del posicionamiento. Medición cuali y cuantitativa de posicionamiento. Desarrollo de productos y servicios.

**Branding:** desarrollo de marcas, slogans y logos. Concepto de marca. Naming.

**Comunicaciones integradas en el agro:** los componentes de un mix de marketing y el armado de un plan anual de comunicación. Presupuestación. Herramientas de comunicación y medios: publicidad, promoción, merchandising, vía pública, prensa, relaciones públicas, telemarketing, emarketing, marketing directo, eventos y exposiciones, medios gráficos, radiales y televisivos.

Los nuevos medios virtuales: Redes sociales, Endgagement marketing, E-mailing. Marketing viral, etc.

Trabajo práctico: elaboración de un plan anual de comunicaciones, plan de medios y presupuestación.

**Desarrollo de productos y servicios e innovación:**

Pautas para el proceso de innovación y mejora. Ejercicios para favorecer la creatividad de los miembros de los equipos.

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

[www.foroagro.com.ar](http://www.foroagro.com.ar)

## Testimonios de algunos cursantes y clientes de servicios de capacitación:

"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 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 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)

"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**

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

[www.foroagro.com.ar](http://www.foroagro.com.ar)

“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 es actualmente el referente número uno en marketing agropecuario en latinoamerica, posee una experiencia extraordinaria en la materia. Es de facil trato, ingenioso y muy pragmatico.

Ignacio Devincenzi Garcia (Director en Tattykeel Uruguay)

Juan Carlos, una excelente visión y conocimiento del Marketing...ha sido un excelente orador en nuestra convención anual.

Rocío Alexandra Luna Orta (Directora Ejecutiva de la Industria Farmacéutica Veterinaria, México)

Juan Carlos entrega todo de si en los cursos que dicta, los mismos que son de una gran intensidad académica, logrando de este modo resultados sorprendentes si la persona tiene el interés por aprender y perfeccionar lo que Juan Carlos comparte, experiencias reales en el campo agropecuario local es el plus perfecto que un profesional de las ventas necesita dada la marcada diferencia en la forma de vender en campo agropecuario de otros campos. Recomiendo enteramente el curso de Marketing, Ventas y Atención al cliente impartido por el Dr. Passano, ya que me ha permitido desarrollarme de un modo mucho más efectivo en mi trabajo.

Diego Gonzalez Palma Aceitera Representante Comercial Murrin Corporation-Cirad (Ecuador)

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 méritos 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 es un profesional proactivo, que sabe ver oportunidades de negocios y concretarlas en propuestas creativas, solventes y realizables. Trabaja con convicción, dinamismo y contagia a quienes lo acompañan de energía positiva. Sabe llevar a un grupo en pos de un objetivo con gran motivación.

Cecilia Cabrera, encargada en veterinaria El Rodeo

“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. Admiro su Inteligencia, Percepción y Constancia, en tan importante tarea.”

Cdr. Ricardo Alonso, Socio gerente de Recuperar SRL.

“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 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)

**FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO**

**Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra**

[www.foroagro.com.ar](http://www.foroagro.com.ar)

## Aranceles:

### A- 100 % virtual:

Costo total del programa, incluyendo:

- certificación del Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario.
- membrecía para el campus virtual por dos años.

	Hasta fin de esta semana (50 % de descuento)	Costo habitual
1 o 2 participantes	U\$S 345	U\$S 690
3 inscriptos (c/u)	U\$S 275	U\$S 550
PJP y docentes	U\$S 210	U\$S 210

### B- Curso por Videoconferencias a tiempo real + Campus de e-learning:

Costo total del programa, incluyendo:

- certificación del Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario.
- membrecía para el campus virtual por dos años.

	Hasta el 31/3/18 (50 % de descuento)	Costo real
1 a 2 participantes	U\$S 490	U\$S 990
3 o mas insc (c/u)	U\$S 390	U\$S 790
PJP Y docentes	U\$S 290	U\$S 290

Los costos están en U\$S (Dólares americanos) para toda Latinoamérica,  
No incluye impuestos internos.

**IMPORTANTE:** UD. PUEDE INSCRIBIRSE EN EL CURSO 100 % VIRTUAL Y COMENZAR LA CURSADA HOY MISMO. Y LUEGO, SI ASI LO DECIDE, PARTICIPAR DE LAS VIDEOCONFERENCIAS EN 2018, PAGANDO LA DIFERENCIA ENTRE LA OPCION A Y B, CON EL MISMO DESCUENTO.

**Consulte por pagos hasta en 12 cuotas con tarjeta de crédito.**

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO  
Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra  
[www.foroagro.com.ar](http://www.foroagro.com.ar)

## 10 % de descuento adicional para socios de:

**Argentina:** CASAFE, ASA, Cámara de Semilleristas, CAPROVE, CLAMEVET, CIAFA, CAFMA, ASAPROVE, CEDASABA, FEDIA, CEDASAC, CEPIA, CEPIAS, AIANBA

**Chile:** Anpros, Afipa, ADIAC, ALAVET, Croplife

**Paraguay:** APROSEM, CAPALVE, CAFYF

**Uruguay:** Anaprose, CUS, Camagro, Cámara de Productos del País

**Ecuador:** Innovagro

**México:** AMSAC, AMIFAC, UMFFAAC, FEPRINCO, ANEMVZ, ANFAPBAC, ANALAV, ANFACA, FEDMVZ, INFARVET, ANIAUAM

**Bolivia:** APIA, APRISA

**Honduras:** Croplife

**Colombia:** ANDI, APROVET, Campo Limpio, ACOVEZ, Acosemillas

Y profesionales de ingeniería agronómica, zootecnias y veterinaria colegiados y/o matriculados de toda Latinoamérica.

**Los descuentos NO son acumulables.**

Informes e inscripción:

54 911 21895486 [info@foroagro.com.ar](mailto:info@foroagro.com.ar)

[WWW.FOROAGRO.COM.AR](http://WWW.FOROAGRO.COM.AR)

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

[www.foroagro.com.ar](http://www.foroagro.com.ar)