



Curso de Especialización Online en Marketing, Ventas y Management para

Directivos, Gerentes Comerciales y de Marketing, Asesores técnico comerciales y profesionales de Semilleros, Agroquímicas, Maquinaria Agrícola, Laboratorios Veterinarios, distribuidores, etc.

VERSION A DISTANCIA (E-learning online)

El curso de especialización online incluye:

- campus virtual disponible 24 x 365.
- 19 unidades temáticas con:
 - clases en power point.
 - autoevaluaciones
 - trabajos prácticos.
 - videoconferencias.
- tutorías con profesores de 1er nivel.
- consultas por Skype, chat y correo interno.
- certificado de aprobación.
- reporte mensual de avances de cada alumno.

Descuentos a profesionales y empresas de hasta el 70 % hasta fin de mes.

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.

-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 completo y específico para el sector agropecuario, que permite ejecutar profesionalmente las gestiones de Marketing, Management, 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.

El Programa de Especialización está dividido en dos módulos:

Módulo 1: Marketing, Comercialización y Ventas.

Módulo 2: Management, Gestión y Finanzas.

Se puede realizar el programa completo, o uno de los módulos, a criterio del alumno.

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

54 911 21895486 www.foroagro.com.ar info@foroagro.com.ar

Porqué lanzamos la versión online a distancia de nuestros cursos, hace ya 10 años

Cuáles son las ventajas.

1-los cursantes son dueños de sus tiempos: el alumno comienza el Programa cuando quiere, y administra sus tiempos de estudio, definiendo días, horarios, e intensidad y velocidad de avances según su comodidad. El campus virtual está a disposición las 24 hs los 365 días del año.

2-los cursantes no tienen 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-las empresas no tienen que liberar días para las capacitaciones: ya que los alumnos definen un par de horas dentro de su agenda semanal, donde quiera que se encuentren, para avanzar a la velocidad recomendada.

4-no pierde nada de la cursada presencial: porque contamos con una plataforma de capacitación virtual que reemplaza eficazmente la cursada de carácter presencial. Además, como no hay limitación en cuanto al horario como en las clases presenciales, cada unidad contiene mas información.

5-se obtienen resultados asegurados: porque las metodologías de estudio, seguimiento y evaluación de los alumnos aseguran los resultados del aprendizaje. Ofrecemos, desde hace mas de 15 años una GARANTIA DE SATISFACCION TOTAL: si el alumno o la empresa cree que el curso no fue de calidad y/o no le resultó de utilidad, le devolvemos su dinero. A la fecha, nadie solicitó la devolución.

6-la empresa ahorra mucho dinero: **ahorran hasta un 80 % de los costos, entre el menor costo de inscripción** respecto a las capacitaciones en su versión presencial, y sumado a ello los ahorros en gastos de traslados, viáticos, alquiler de salone y estadías que les insumirían organizar capacitaciones presenciales.

7-certificación de la consultora con más reconocimiento a nivel latinoamericano: los alumnos reciben una certificación del **Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario**, la institución líder en capacitación y consultoría para proveedores agropecuarios y profesionales del sector.

8-seguimiento mensualizado a cada alumno: el departamento de RRHH, o la gerencia que corresponda, recibe mensualmente un reporte con todo el detalle del avance de cada alumno, incluyendo las calificaciones de las evaluaciones y ejercitaciones.

Antecedentes del programa y participantes de nuestros cursos:

Han participado de cursos dictados por nuestra consultora mas de 8500 colegas de 15 países, de las siguientes empresas:

De Argentina: DowAgro, 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, Agrofé, 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, Agrovet 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, Intervet, 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, 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. Elanco, etc.

De Uruguay: Nidera Uruguay, Kalinsur, Agrotterra, 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, Nutral, 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,

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

54 911 21895486 www.foroagro.com.ar info@foroagro.com.ar

Winfield, Agroindustrias del Norte, Agristar, Tracsa SA, Agrolásticos, AgroHersa, Seipasa, Agrotécnica, Agrolásticos, Biogénesis Bagó, etc

De Paraguay: Bayer, Cargill, Dekalpar, Dow Agro, 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..

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, Agrocentro, Syngenta.

De Colombia: SEA consultores, Ingeplant, Biocultivares, Basf, Palmixtex, Provefarma, Bioinstrumental..

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

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
54 911 21895486 www.foroagro.com.ar info@foroagro.com.ar

Objetivos del programa:

1. Dar conocimientos teóricos y sobre todo prácticos de Marketing, Management y Ventas a propietarios y gerentes de empresas fabricantes e importadoras, 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. Eficientizar la relación fabricante/proveedor con el canal distribuidor y el cliente final.

Destinado a::

1. propietarios, directores, gerentes, jefes de venta y ATC 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 y gerentes 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. Empresarios y profesionales de otros sectores, que quieran comenzar a hacer negocios en el sector agropecuario.

Formato 100 % virtual:

En este caso, el cursante, tiene acceso las 24 horas de los 365 días del año al Campus Virtual que incluye diez 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 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.

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

54 911 21895486 www.foroagro.com.ar info@foroagro.com.ar

Certificación del curso:

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

Director del curso y docente:

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 470 empresas proveedoras del sector agropecuario de quince 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).

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.



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

 	 	 	 	 	 	 
Ing. Agr. Rolando Meninato (USA)	Ing. En Prod. Agrop. Pablo Ogallar (USA)	Ing. Agr. Daniel Bayce (Uruguay)	Luz Maria Aguilar Flores (México)	José Perdomo (Costa Rica)	Ing. Agr. Eduardo Blasina (Uruguay)	Lic Eduardo Ubide (España)
Vicepresidente mundial de Semillas y Biotecnología de Dow AgroSciences	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	Periodista Especialista en perspectivas agropecuarias, clima y mercados	Master en Comercio Internaciona l Manager Consultancy, Infocenter

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

54 911 21895486 www.foroagro.com.ar info@foroagro.com.ar

Temario del programa

1RA PARTE: MARKETING, COMERCIALIZACION Y VENTAS

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.

Plan de Marketing y Ventas: 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.

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 II

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:

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

54 911 21895486 www.foroagro.com.ar info@foroagro.com.ar

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 III

Posicionamiento e imagen profesional:

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. Nombre, Signo y logotipo de marca. Slogan. Jingle. Identidad de marca. Lealtad de los consumidores. Insights. Brand awareness, Brand salience y Brand typicality.

Oratoria:

Claves del manejo del discurso y del cuerpo. Comunicación no verbal. Kinesia. Tipos de oradores. Claves para vencer el miedo a hablar en público. Manejo de la voz. Vicios elocutivos y expresivos. Estructura y redacción de discursos. Cómo generar empatía con los oyentes. Buenos finales. Ejercitaciones.

Módulo IV

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: e mail e internet. Marketing viral.

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

Creatividad e Innovación para el desarrollo de productos, servicios y estrategias:

Pautas para el proceso de innovación y mejora.

Ejercicios para favorecer la creatividad de los miembros de los equipos.

Características de las personas creativas

Bloqueadores de la creatividad y la innovación

Metodologías para el proceso creativo:

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

54 911 21895486 www.foroagro.com.ar info@foroagro.com.ar

2DA PARTE: MANAGEMENT, GESTION Y FINANZAS

Módulo I

Negociación:

Principios básicos de la Negociación: Comunicación, Lenguaje, Asertividad. Tipos de Negociación. Conocimientos y Habilidades. Claves para las negociaciones exitosas. Negociaciones colaborativas y confrontativas. Etapas del proceso. Preparación previa, Negociación cara a cara, Cierre, Conclusiones.

Motivación y Liderazgo:

Motivación: Ciclo motivacional. Teorías de la Motivación y el Liderazgo. Motivación de equipos de trabajo. Automotivación.
Liderazgo: Conceptos y teorías del Liderazgo. Características de un líder efectivo. Diferencias entre jefe y líder. El Líder como Motor de la cultura organizacional. Liderazgo situacional. Líderes Transformacionales Compromiso y Empowerment. El antilíder.

Módulo II

Administración del tiempo

Las bases de la efectividad. Toma de decisiones. Cómo establecer prioridades. Concentración versus dispersión. Técnicas para poner en marcha cada objetivo

Habilidades para un gerente eficiente:

Proactividad; Liderazgo; Prioridades; Compartir ganancias; Mutuo entendimiento; Sinergias; Efectividad y actualización constante.

Análisis de problemas y toma de decisiones.

La importancia de resolver problemas El análisis de problemas Los usos del análisis de problemas Resolución de problemas. El análisis de decisiones La aplicación del análisis de decisiones Los problemas potenciales. Implantación de soluciones.

Trabajo en equipo:

Las "5 C" del trabajo en equipo: Complementariedad, Coordinación, Comunicación, Confianza, Compromiso. Roles dentro del equipo. Lo que suma y lo que resta en un miembro del equipo.

Módulo III

Finanzas para no financieros.

Que es la contabilidad. Para que sirve. Estados contables. Balances. Patrimonio neto. Flujo de efectivo. Análisis patrimonial y financiero. Indicadores de gestión financiera.

Gestión de créditos y cobranzas:

Elementos del crédito. Tipos de créditos. Políticas de créditos. Riesgos crediticios. **Procesos de la Gestión Crediticia.** Carpeta de Créditos. Evaluación y Calificación del Crédito. Sistemas de Información de Alerta de Riesgo. Gestión de la Cobranza.

Gestión de precios y honorarios:

Fijación de precios y honorarios: teorías y recomendaciones. Políticas de precios. Relaciones con los proveedores.

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

54 911 21895486 www.foroagro.com.ar info@foroagro.com.ar

Testimonios de 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 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 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 ha sido muy importante para mi y nuestra empresa ya que por su aporte técnico/ práctico 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 programa de formación 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)

“Juan Carlos Passano 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).

“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 Protección).

“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 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 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

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

54 911 21895486 www.foroagro.com.ar info@foroagro.com.ar

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)

“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

“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)

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 o la eficacia de Juan Carlos como capacitador.”

Ing. Agr. Luis Fernández, Representante técnico comercial, Seedmech Latinoamérica SRL

“Juan Carlos es actualmente el referente numero 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...”

Alexandra Luna Orta Directora ejecutiva de Canifarma, México.

“Juan Carlos, es un gran 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.

“Hemos contratado a Juan Carlos para entrenamiento de nuestro personal en técnicas de ventas y atención al público enfocados al sector agropecuario; sus cursos son muy amenos y formativos. Su trabajo es muy recomendable.

Ing. Agr. Gonzalo Castro Videla Director Grupo Cofina Agro

“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 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)

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

54 911 21895486 www.foroagro.com.ar info@foroagro.com.ar

“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)

“Hice el curso de especialización en marketing, management y ventas y lo recomiendo en un 100%.

Aldo Invernizzi Uriarte, Gerente en Asociación Civil CampoLimpio Uruguay

“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)

Juan Carlos es un verdadero maestro en el Marketing y Ventas, el tiene la capacidad de explicar los temas que dicta de manera simple y precisa usando términos y ejemplos cotidianos. Toda persona que quiera ofrecer sus productos y/o servicios tendría que tomar el curso para darse cuenta de las fallas que tenemos y poder solucionarlas.

Salvador Carrano, Lic. En Producción Agropecuaria. Uruguay.

Excelente profesional, que supo posicionarse dentro de un mercado muy competitivo y por demas difícil de llegar. Su desempeño en el sector de marketing agropecuario es reconocido por las empresas mas importantes del sector.

Ing. Prod. Agropecuaria Pio Silveyra.

Juan Carlos es un excelente consultor en la rama agropecuaria de Marketing, lo considero una persona creativa, por lo que fueron muy didácticas las clases del Foro de Marketing Agropecuario. Bien vale la pena hacer el curso.

Ing. Agr. Juan Pablo Genín

Juan Carlos tiene una gran percepción de los comportamientos de la gente, proactivo, excelente profesional en el área de marketing, un innovador por excelencia. Especialista de todas las herramientas de comunicación y su llegada al mercado. Gran comunicador.

Ing. Agrónomo Matías Sartori.

Juan Carlos tiene una gran trayectoria en marketing agropecuario, comencé participando de sus cursos desde principios de los 90 y siguiendo los proyectos que emprendió en los años siguientes. Tiene un profundo conocimiento del sector agroindustrial de Argentina y de varios países de latinoamérica. Los conceptos que aprendí en sus cursos y congresos me fueron de mucha utilidad en mi carrera profesional, se destacan por su claridad conceptual y aplicabilidad para quienes trabajamos en la comunidad agropecuaria.

Ing. Agrónomo Martín Descalzo. Director de TeamAgro Argentina.

He leído los libros de Juan Carlos y seguido muchos de sus cursos, incluso las nuevas modalidades a través de internet, y/o on line. Siempre me han sido muy útiles y han estado muy bien dados, son temas todos muy importantes y muy actuales. Su modo personal hace muy agradable el aprendizaje, y obviamente los años han perfeccionado su labor. Un gran profesional.

Med. Vet. Luis Fusi, asesor en nutrición animal.

Juan posee una gran capacidad de análisis y resolución de situaciones complejas, sin duda la respuesta es la cantidad de herramientas que posee y su invaluable experiencia, excelente capacitador.

Ing. Agr. Pablo Lafuente.

Fue un placer hacer el Programa de Marketing, Management y Ventas de FAMA, Me dio buenas herramientas y las clases eran bien prácticas.

Alfonso R Cebra Gerente en Reproductores SRL & Select Sires Inc

Juan Carlos ha organizado una serie de capacitaciones adaptadas a los distintos perfiles técnico/comerciales con resultados muy positivos, reflejados en las distintas encuestas de satisfacción y la continuidad de cada entrenamiento.

La combinación de la teoría con práctica a través de distintos profesionales elegidos para cada evento según necesidad hacen una diferencia importante a la hora de tomar decisiones en este tipo de inversión.

Pablo Ogallar. Director de marketing Monsanto Latinoamérica.

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

54 911 21895486 www.foroagro.com.ar info@foroagro.com.ar

Aranceles:

Incluyen:

- membresía para el campus virtual por dos años.
- seguimiento e informe mensual de actividades de cada alumno.
- certificación del Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario.

	Curso completo (en U\$S)		Curso completo (en \$ argentinos)	
	Hasta fin de mes	Costo habitual	Hasta fin de mes	Costo habitual
1 inscripto	U\$S 450 (o 3 cuotas de U\$S 200)	U\$S 1500	\$ 18.000 (o 3 cuotas de \$ 6.900) (o 6 cuotas de \$ 1200)	\$ 54.000
2 o 3 inscriptos (c/u)	U\$S 345 (o 3 cuotas de U\$S 130))	U\$S 990	\$ 12.000 (o 3 cuotas de \$ 4500) (o 6 cuotas de \$ 2500)	\$ 35.000
Miembros Programa Jóvenes Profesionales.	U\$S 275 (o 3 cuotas de U\$S 110)	U\$S 650	\$ 6.900 (o 3 cuotas de \$ 2.800) (o 6 cuotas de \$ 1.500)	\$ 21000

Los costos No incluyen impuestos internos.

Pagos en cuotas con tarjeta de crédito.

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

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

Bolivia: APIA

Honduras: Croplife

Ecuador: Innovagro

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

Los descuentos NO son acumulativos.

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

54 911 21895486 www.foroagro.com.ar info@foroagro.com.ar