

En Colombia: **Curso de Especialización**
Bogotá y Medellín para proveedores y
Mayo 2017 profesionales del agro:
Ventas, Marketing
y Comunicación

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

Semipresencial o A Distancia (on line)

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

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

Cursada presencial en **Bogotá y Medellín**



O cursada a distancia por Internet,
cuando quiera y desde donde quiera.
Con permanente apoyo de los docentes,
y herramientas para poner en práctica
todos los consejos y metodologías.

50 %
de descuento
inscribiéndose
esta semana

Informes e inscripción:
Dr. Santiago Navas
snavas@foroagro.com.ar
Cel: 3057057281
www.foroagro.com.ar



Líderes en capacitación y consultoría para
el sector agropecuario en Latinoamérica



Cursos presenciales en Bogotá y Medellín (Colombia)

Mayo 2017

Cómo hacer un Plan de Marketing y Ventas
4 de Mayo (Bogotá) 8 de Mayo (Medellín)

Planeamiento Estratégico y Toma de Decisiones
5 de Mayo (Bogotá) 9 de Mayo (Medellín)

**Posicionamiento profesional y Promoción y
Publicidad**
11 de Mayo (Bogotá)

Técnicas de Ventas Y Dirección Comercial
12 de Mayo (Bogotá)

Cursos presenciales de una jornada completa (de 9 a 17.30 hs)

Descuentos del 50 % del valor de los cursos.

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO
Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra
www.foroagro.com.ar

Estos cursos son diferentes a todo lo que Ud. conoce, ya que incluyen:

-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.

Quienes somos:

El Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario es la consultora líder en capacitación y consultoría para proveedores agropecuarios de toda Latinoamérica, en lo que hace a las siguientes temáticas: Mercadeo, Ventas y Management.

En nuestros veintiún años de actividad, hemos capacitado a más de 10.000 colegas de casi 370 empresas e instituciones de once países.

Porqué organizamos estos cursos de Especialización:

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

La cadena proveedora, a nivel distribución, está conformada, en su mayoría, por profesionales de las ciencias agropecuarias, que no cuentan con capacitación formal en lo que hace al manejo del negocio, ni al planeamiento estratégico del marketing y las ventas.

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 %.

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

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

Esta carencia de formación en áreas claves de su gestión, los hace sentirse inseguros y vulnerables, según hemos podido observarlo durante los últimos quince años, en más de cinco mil colegas capacitados.

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

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

Hemos realizado estos cursos en nueve países de Latinoamérica, y el nivel de satisfacción de los participantes supero los 8,5 puntos sobre 10.

A quién están dirigidos los Cursos:

- propietarios, directores, gerentes, jefes de venta, vendedores y jóvenes profesionales de grandes, medianas y pequeñas empresas fabricantes y elaboradoras de bienes para el agro y los propietarios de mascotas: 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.

Temarios de los cursos:

Seminario --Claves para aumentar las ventas y mejorar la Dirección Comercial :

- 1- Creación de la Zona de Confianza e Imagen Profesional
- 2- Obtención de la información "valor cliente" de clientes y prospectos
- 3- Búsqueda, captación y fidelización de nuevos clientes.
- 4- Segmentación de los prospectos y Planificación de la Preventa
- 5- Cómo y porqué compran los clientes.
- 6- Nociones de psicología de ventas. Razones y emociones.
- 7- Proceso de la venta propiamente dicha.
- 8- Estrategias para los cierres de ventas
- 9- Acciones claves en la postventa. Satisfacción del cliente.
- 10- Planificación del equipo de venta y de la agenda de los vendedores
- 11- Supervisión, motivación y liderazgo del equipo de ventas..
- 12- Auditoría de la performance comercial del equipo de ventas.

Seminario -- Posicionamiento profesional y Promoción y Publicidad:

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, Endgagment marketing, E-mailing. Marketing viral, etc.

Seminario -- Cómo hacer un Plan de Marketing y Ventas:

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.

Seminario -- Planeamiento Estratégico y Toma de Decisiones:

Planeamiento estratégico: matrices de planeamiento. FODA, BCG, otras. Usos, análisis y toma de decisiones.

Competencia: Análisis de la misma. Ventajas comparativas, competitivas y diferenciales.

Participación de mercado. Estrategias competitivas.

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.

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 en Argentina, Uruguay, Chile y Guatemala, convirtiéndose, por la cantidad de empresas y personas capacitadas, en la consultora líder en Latinoamérica
- Capacitador de más de 370 empresas proveedoras del sector agropecuario de diez países.
- Autor de las tres ediciones del libro "Marketing, Management y Dirección de Ventas para proveedores y profesionales del sector agropecuario"
- Director del Programa de Formación en Marketing, Management y Dirección de Ventas para proveedores y profesionales del sector agropecuario
- Ver más detalles curriculares en www.foroagro.com.ar/quienes.htm

Certificación de los cursos:

Estos cursos tienen una **certificación del Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario**

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

www.foroagro.com.ar

Quienes participaron de nuestros cursos:

A la fecha, participaron nuestros cursos mas de 9.000 personas, de las siguientes empresas:

De Colombia:

SEA consultores, Ingeplant, Biocultivares

De Bolivia:

Agriterra, Nutrifertil, Profel, Totalpec, Boviplan, Semillas Nacional, Emerger, Vet. Fortaleza, CIAT, Nutriagro, Agromel, Agrimaster, Biopaz, Fedepel, Sem West.

De Argentina:

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

De México:

Prodoterra, Chemtura, Agrolita, Innovac Global, Procows, Velsimex, Industrias Químicas del Cobre, Química Amvac, Atesa de Sinaloa, Dow Agrosiences, Harrys Moran, Arysta, Quimex, Agromich, PISA, Agroindustrias del Norte, Tracsa, Bayer Cropscience, Ferroxx, Agristar, Sifatec, Agroenzymas, Bravo AG, entre otras.

De Uruguay:

Nidera Uruguay, Kalinsur, Agrotterra, Gentos, Agrosan, Wrightson Pas, Soforuta, IPB Seeds, INASE, Urupov, Maisor, Aditivos SA, Biotech, Solaris, Procampo, Doralben, Nutrapet, Barraca Erro, Sancor Seguros, Prolesa, Megaagro, Quique Feller SA, Siembra SA, Isusa, Daniel Saravia Jorge, etc.

De Paraguay:

Bayer, Cargill, Dekalpar, Cooperativa Colonias Unidas, Coopatia, DVA, Agrolink, Agrosilos, DowAgro, Aprosem, Vicoza, entre otras.

De Chile:

Fundación para la Innovación Agraria, Agroenzymas, Quimetal, Cooprisem y BTA.

De Ecuador:

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

De Guatemala, El Salvador:

Nutrifert, Agencia Agropecuaria Industrial, Marketing Arm, Norel

Honduras:

Alcón (Honduras), Genfar (Honduras), Del Campo, Cohorsil, Marketing Arm International, Duwest

Panamá:

Marketing Arm International

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

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 amenablemente 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).

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

Juan Carlos tiene un enorme conocimiento sobre marketing y promoción y una gran capacidad para expresarlo y transmitirlo, de una manera amena y participativa. Considero de gran utilidad participar en los cursos dictados en el Foro Latinoamericano de Marketing, que resultan en el complemento justo y necesario para los profesionales que realizamos tareas de ventas. Habitualmente centramos nuestros 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, 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)

“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:

	Un curso			Dos cursos			Tres cursos			Cuatro cursos		
	Hasta el 30/3	Hasta el 15/4	Pasada esa fecha	Hasta el 30/3	Hasta el 15/4	Pasada esa fecha	Hasta el 30/3	Hasta el 15/4	Pasada esa fecha	Hasta el 30/3	Hasta el 15/4	Pasada esa fecha
1 o 2 personas	U\$S 99	U\$S 150	U\$S 290	U\$S 170	U\$S 250	U\$S 500	U\$S 250	U\$S 330	U\$S 660	U\$S 290	U\$S 390	U\$S 790
3 a 5 personas	U\$S 75	U\$S 100	U\$S 200	U\$S 100	U\$S 150	U\$S 290	U\$S 150	U\$S 250	U\$S 500	U\$S 230	U\$S 330	U\$S 660
Más de 5 personas	U\$S 50	U\$S 65	U\$S 130	U\$S 75	U\$S 100	U\$S 200	U\$S 100	U\$S 150	U\$S 290	U\$S 150	U\$S 250	U\$S 500

**Los costos están en U\$S (Dólares americanos)
No incluye impuestos internos.**

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

Descuentos para socios de 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:

info@foroagro.com.ar

+54911 21895486

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

www.foroagro.com.ar