



Capacite a los RRHH de su empresa de la manera mas práctica, específica y económica:

## Campus de Capacitación Virtual In Company

Para semilleros, agroquímicas, laboratorios veterinarios, fabricantes de maquinarias, y proveedores agropecuarios de insumos y servicios profesionales para el sector

Sus RRHH podrán entrenarse, a través del e-learning en los siguientes temas, específicamente preparados para empresas del sector proveedor agropecuario:

- Técnicas de Ventas, Dirección Comercial y Atención al Cliente
- Comunicaciones Integradas de Marketing on y off line
- Posicionamiento de Marcas y Desarrollo de Productos
- Motivación y Liderazgo
- Trabajo en equipo
- Análisis de problemas
- Planeamiento estratégico
- Futuros y Opciones
- Negociaciones eficaces
- Manejo del tiempo
- Toma de decisiones
- Creatividad e Innovación
- Finanzas para no financieros, entre otros.



**Promo Mayo**  
Instalación sin cargo  
**y 30 %**  
de descuento en los  
packs de cursos

Con la comodidad de cursar por Internet, cuando quiera y desde donde quiera. Desde la computadora, la tablet o el celular. Permanente apoyo de los docentes, y herramientas para poner en práctica todos los consejos y metodologías.

Contáctenos hoy mismo:  
[info@foroagro.com.ar](mailto:info@foroagro.com.ar)  
[www.foroagro.com.ar](http://www.foroagro.com.ar)

20 años brindando servicios  
con los pies sobre la tierra



[Volver a principal](#)

**El Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario es la consultora líder en capacitación para proveedores agropecuarios del mundo hispanoparlante:**

**Cumplimos 21 años desde nuestra fundación y capacitamos a cerca de 10.000 personas de más de 350 empresas e instituciones de 11 países.**

La capacitación virtual a distancia (e-learning) se ha convertido en un fenómeno mundial por lo siguiente:

- no requiere que el personal pida licencias para asistir a clases.
- **ahorra el 100 %** de los costos de viáticos y hotelería.
- genera **ahorros de hasta el 75 %** en los costos de inscripción a los cursos.
- permite que el gerente a cargo de los RRHH realice el seguimiento de los alumnos, sus avances, notas y trabajos a través de un simple tablero de comando.
- fomenta la responsabilidad, autonomía y trabajo en equipo de los alumnos.
- desaparecen las "inasistencias", ya que los alumnos cursan las clases en un orden predeterminado, y tienen el campus a disposición las 24 horas de los 365 días del año.

Para darle un claro ejemplo de ahorros, el curso de posgrado que incluimos en este campus, que es específico para el sector, y ya fue probado y aprobado por más de 500 colegas de cuatro países, **tiene un costo 60 veces inferior a posgrados similares**, con las mismas materias y horas de cursada, pero no específicos para el sector, y que requieren tomarse 20 o 30 días de trabajo por año.

**Seguramente Ud. y su equipo tendrán necesidad de capacitarse en algunos de estos temas:**

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

- Futuros y opciones (2)
- Especialización de Posgrado en Marketing y Comercialización: incluye los cursos (1)
- Especialización de Posgrado en Dirección de la empresa y Finanzas: incluye los cursos (2)

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

Los cursos entregan certificación del **Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario**. Completando seis de los cursos de cada área (1) y (2), se obtiene el **Certificado de Curso de Especialización en Marketing, Management y Ventas para proveedores agropecuarios y profesionales del sector**.

Ud. y su equipo tienen disponibles estos cursos online, con apoyo de un equipo docente de primer nivel, desde cualquier lugar del mundo, las 24 hs de los 365 días del año.

**Cuáles son las ventajas de que su empresa cuente con su [Campus de Capacitación Virtual Online](#)?**

1. Cada uno de sus empleados podrá realizar aquellos cursos que mejoren su gestión diaria, desde la oficina o su casa, sin licencias por capacitación ni costos de desplazamientos.
2. Los cursos están probados y aprobados por más de 300 empresas proveedoras agropecuarias de toda Latinoamérica.
3. El staff docente es de primerísimo nivel, y tiene amplia experiencia en este sector tan particular de los negocios agropecuarios.
4. Ud. puede realizar, mediante un sencillo panel, el seguimiento de cada miembro de su equipo: si cumple con el cronograma de capacitación, si realiza y aprueba las evaluaciones, el nivel de sus trabajos prácticos, etc.
5. El campus es exclusivo para su empresa, por lo que puede agregar otros cursos a la plataforma, sin limitación alguna (podemos apoyarlo en ese tema).
6. El acceso al campus es ilimitado en cuanto al número de alumnos, desde cualquier lugar del mundo, las 24 horas de los 365 días del año.
7. Las herramientas de capacitación son muy poderosas y amigables: clases en power point, lecturas en Word, video, evaluaciones automatizadas, foros de discusión, videoconferencias, chat y Skype con los docentes a cargo de cada curso, y correo electrónico interno.
8. Algunas de las opciones de contratación incluyen días de capacitación presencial con nuestros especialistas, en lugar y fecha definida por Uds.
9. La empresa **se ahorra el 100 % de viáticos, hotelería, etc.**
10. Y Ud. **obtiene hasta un 90 % de ahorro** en el arancel de nuestros cursos y especializaciones (ver comparativo de costos en este mismo mail)

[Volver a principal](#)

## Equipo 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 mas de 230 empresas proveedoras del sector agropecuario de nueve países de Latinoamérica.

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.

Profesor invitado a 14 facultades del país y del exterior.

Ex Consultor del FIA (Fundación para la Innovación Agraria -Chile).

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



### Nelson Pérez Alonso

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



### Eduardo Ubide

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



### Gustavo Picolla

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



## Forma de contratación y costos:

Estamos para resolver sus dudas o consultas. Email: [Info@foroagro.com.ar](mailto:Info@foroagro.com.ar)

Atte,

El equipo de ForoAgro

[Volver a principal](#)