



Curso de Especialização Online em Técnicas de Vendas, Gerenciamento de negócios e atração e satisfação do cliente para Fornecedores e Profissionais do Setor Agrícola.

NÓS GARANTIMOS 30% DO AUMENTO DE VENDAS, OU LE DEVOLVA 100% DO SEU DINHEIRO

MODO DISTÂNCIA (E-learning + Videoconferencias)

O curso inclui:

- Nove unidades temáticas com classes de power point (aproximadamente 400 placas)
 - Videoconferências (6 horas)
 - Exercícios em casos reais
 - Avaliações de múltipla escolha
- Apoio permanente dos profissionais responsáveis pelo curso
 - Fórum de discussão e discussão
 - Certificado de participação
- Apoiar o aluno na busca de oportunidades de trabalho

Recomendado para:

- proprietários, gerentes, gerentes de vendas, vendedores e jovens profissionais de empresas de grandes, médias e pequenas empresas e elaboradores de produtos para o agro: agroquímicos, sementes, laboratórios veterinários, fabricantes de máquinas, implementos e tratores, etc.
- proprietários, gerentes e vendedores de distribuidores, agrônomos, concessionários, veterinários, arsenais, ramos gerais e agroserviços em geral
- profissionais relacionados à agricultura, veterinária, ing. agrônomos e zootécnicos, etc., ou que exercem suas profissões em relação ao setor.
- estudantes universitários avançados que planejam exercer suas profissões no subsistema agroindustrial.
- Empresários e profissionais de outros setores, que desejam começar a fazer negócios no setor agrícola.

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Por que organizamos esses cursos de especialização em vendas e gestão comercial:

Os produtores agrícolas são fornecidos anualmente com produtos, insumos, máquinas e serviços por vários bilhões de dólares.

A cadeia de suprimentos, no nível de distribuição, é composta, em sua maioria, de profissionais das ciências agrícolas, que não possuem treinamento formal em gestão de negócios ou planejamento estratégico de marketing e vendas.

Essa falta de treinamento específico, diminui o processo de comércio e limita o desempenho econômico. A evidência mais clara disso é que, naqueles clientes que treinaram em cursos similares, **eles melhoraram seu volume de negócios em pelo menos 20 a 30%.**

O resultado não é muito diferente da aplicação de fertilizantes ao solo, ou promotores de crescimento em um animal.

Realizamos esses cursos em dez países por quinze anos, e o nível de satisfação dos participantes excedeu 8,5 pontos em 10.

**PEDIR SEM CARREGAR O SEU REGISTRO UM MÊS NO CAMPUS VIRTUAL,
E REALIZE AS DOS CLASSES DE 1RAS. SEM CUSTO OU SEM COMPROMISSO**

Por que lançamos a versão online dos nossos cursos:

Quais são as vantagens.

1 - **você possui seus tempos**: o aluno inicia o Curso quando quiser e administra os horários de estudo. O campus virtual está disponível 24 horas por dia, 365 dias por ano.

2-**Você não precisa viajar: o que economiza tempo e custos**. Além disso, muitos dos interessados em realizar este programa, vivem em países onde ainda não são ditados, ou não podem viajar para as cidades.

3 - **você não perde nada do curso assistido**: porque temos uma plataforma de treinamento virtual que efetivamente substitui a cursada face a face.

4 - **você assegurou resultados**: porque as metodologias de estudo, monitoramento e avaliação de alunos asseguram os resultados da aprendizagem.

5 - **você economiza muito**: porque com este sistema os participantes economizam até 80% dos custos, entre o menor custo de inscrição no programa na sua versão cara a cara e adicionado a ele economias em despesas de viagem, per diem e estadias eles não compareceram às aulas.

6-**certificação do consultor com mais reconhecimento no nível latino-americano**: porque o programa fornece uma certificação do Fórum Latino-Americano de Marketing Agrícola, instituição líder em treinamento e consultoria para fornecedores agrícolas e profissionais do setor.

7-**contatos profissionais e profissionais no nível continental**: porque o modo de distância, através do campus de treinamento, permite a interação entre profissionais de todos os países de língua espanhola, criando oportunidades de trabalho, comerciais e profissionais para estudantes.

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Programação do curso:

Módulo de Vendas

1. Obtendo informações de "valor do cliente" de clientes e prospects
2. Segmentação de prospectos
3. Planejamento do Preventa
4. Noções de psicologia de vendas
5. Processo da própria venda.
6. Estratégias para fechar vendas
7. Após vendas e satisfação do cliente.

Módulo de Endereço comercial

1. Planejando o time de vendas.
2. Ações-chave em pós-venda.
3. Planejando a agenda dos vendedores
4. Supervisão, motivação e liderança da equipe de vendas.
5. Auditoria do desempenho comercial da equipe de vendas.

Módulo de Satisfação do Cliente

1. Estratégias para atrair clientes.
2. Análise dos Momentos da Verdade
3. Estratégias para antecipar e evitar Momentos da Verdade

Certificação do curso:

Este curso é certificado pelo Latin American Agricultural Marketing Forum

Modo de estudo:

DISTANCIA, através de um campus virtual disponível 24 x 365 na internet, com auto-avaliações e exame final. As 3 unidades temáticas podem ser tomadas em menos de um mês, dependendo do grau de compromisso do aluno.

O aluno deve ter acesso à Internet para entrar no campus virtual para obter os Materiais do Estudo, que estão no ponto de poder, formato de palavra e "pdf"

Ferramentas práticas de trabalho estão incluídas: formulários, formulários, auditorias, etc.

As ferramentas de treinamento incluem:

- quatro videoconferências de 2 horas cada.
- campus virtual
- classes no ponto de poder
- exemplos
- chat e skype com professores
- autoevaluations
- fóruns de discussão
- trabalhos praticos
- consultar via e-mail
- avaliação final

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Duração:

Depende da dedicação do aluno. Com uma dedicação de 3 horas por semana, o programa é completado em menos de dois meses.

Capacitador:

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



- Médico veterinário, completou um mestrado em Marketing e Gerenciamento Operacional e Estratégico e realizou cursos e treinamentos em Comunicações, Publicidade, Análise de Problemas e Tomada de Decisão, Qualidade Total, Agronegócios, Relações Interpessoais, etc.
- Diretor do Fórum Latino-Americano de Marketing Agrícola.
- O Fórum Latino-Americano de Marketing Agrícola foi fundado em 1992 e, desde então, desenvolve suas atividades de treinamento e consultoria para profissionais e empresas da Argentina, Uruguai, Chile, Bolívia, México, Paraguai, Equador, Colômbia, Honduras, Nicarágua, República Dominicana, Panamá, Costa Rica e Guatemala, tornando-se, pelo número de empresas e pessoas treinadas, a principal consultoria na América Latina
- Treinador e consultor em Vendas e Gestão Comercial de mais de 400 empresas fornecedoras do setor agrícola de quinze países.
- Autor das três edições do livro "Marketing, Gestão e Gestão de Vendas para fornecedores e profissionais do setor agrícola"
- Professor de pós-graduação em Agronegócios da Universidade Católica de Córdoba.
- Diretor do Programa de Treinamento em Marketing, Gestão e Gestão de Vendas para fornecedores e profissionais do setor agrícola.
- Proprietário da Creagro, agência de publicidade para o setor agrícola.
- Foi gerente técnico comercial na divisão de alimentos balanceados da multinacional Cargill.
- Ele foi diretor da divisão de Agronegócios na agência de publicidade Publicis e planejador estratégico da Monsanto.
- Veja mais detalhes curriculares em www.foroagro.com.ar/quienes.htm

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Antecedentes do curso:

Desde o seu lançamento há quinze anos, mais de 8500 colegas de 15 países, mais de 400 empresas e instituições participaram deste e outros cursos oferecidos pelo nosso consultor:

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 , Drovvet, 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, 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, Agroterra, Gentos, Agrosan, Wrightson Pas, Soforuta, IPB Seeds, INASE, Urupov, Maisor, Aditivos SA, Biotech, Solaris, Procampo, Doralber, Laboratorio Microsules, Nutrapet, Barraca Erro, Sancor Seguros, Dapama, Nutrea, CAMAGRO, URUPOV, CUS, Prolesa, TimacAgro, Siembra SRL, Quique Fellner, Fertisol, Servag, Calmer, Presence, Ferti+, 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, Nutrifer, 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, Producers, Química Amvac, Innovac. Quimix, Atesa de Sinaloa, Arysta Lifescience, Mark al Chemical, Agrosan, Expopet, Integral Agropecuaria, Sifatec, Ferrox, Winfield, Agroindustrias del Norte, Agristar, Trasca 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, Fertech, 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, Fedele, 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

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Depoimentos de alunos:

"Eu fiz o curso de marketing agrícola com Juan Carlos e ele realmente nos mostrou ferramentas muito úteis para organizar nosso trabalho, focar a visão de negócios e começar a ser criativo. Recomendo a conclusão deste curso, onde, além disso, os estudos de caso de líderes das principais empresas do setor são de valor incalculável".

Ing. Agr. Mariela Andrian (Supervisor de Marketing Gleba SA).

"Juan Carlos oferece um excelente curso, acredito que qualquer empresa comercial com vontade de crescer e melhorar deve fazê-lo".

Ing. Agr. Gerardo Badoglio, (Gte Commercial Agroinvest.)

"Juan Carlos tem sido muito importante para mim e nossa empresa, uma vez que sua contribuição técnica / prática gerou uma mudança substancial em nossa organização, é claro que é nosso mercado (veterinário) e isso é fundamental para um treinador".

Marcelo Salamano (Diretor da Insupec SA).

"O curso parece-me muito bom, é uma coleção de informações, experiências próprias, dicas, etc. manipuladas do ponto de vista do mercado agrícola, o que torna muito valioso e exclusivo para o meio ambiente".

Ing. Agr. Cristian Lopez del Valle (Gte Sales La Tijereta)

"O programa é muito bom, tem uma grande dimensão, tanto pessoal como no local de trabalho, o nível dos convidados é excelente. A maneira de transmitir o conhecimento e a clareza do Dr. Passano torna muito dinâmico e a aplicação ao local de trabalho ao qual pertence".

Ing. Agr. Marcelo Barale (Distribuidor Monsanto Magnum)

"Ele é um excelente comunicador de idéias e conceitos, capaz de orientar seu extenso conhecimento de marketing para a área agrícola. É claro em seus conceitos e com grande amplitude de critério analisar idéias diferentes da sua. Suas melhores qualidades: Fácil de lidar com, Expert, Creative".

Ing. Agr. Diego Ubici (Consultor Técnico Agropulso SA).

"O programa me permitiu abordar a profissão de um ângulo absolutamente diferente, para ver não apenas as necessidades dos pacientes, mas também as necessidades dos pacientes. Ao identificá-los, eu estou conseguindo trabalhar com eles e gerar outros que anteriormente não acreditavam importantes, o que, em última instância, se traduz em benefícios para animais de estimação e para mim como médico".

Med. Vet. Gabriela Martino

"Juan Carlos Passano é um empreendedor que contribuiu para o desenvolvimento do marketing agrícola, como muito poucos fizeram na Argentina. Graças ao seu conhecimento e à sua tenacidade, ele fez muitas empresas e profissionais independentes do setor descobrir os benefícios do treinamento em variáveis de marketing, recriando estratégias e táticas que até alguns anos eram reservados para produtos e serviços em massa. Um bom número de engenheiros agrícolas e técnicos agrícolas lhe devem esta tarefa de treinamento realizada por Juan Carlos, uma parte importante do seu crescimento profissional".

Guillermo González Taboada (presidente GTGA)

"Juan Carlos é uma referência no tema de Marketing Agrícola e alcançou um excelente desenvolvimento no Fórum Latino-Americano de Marketing para o setor, integrando uma proposta com alto conteúdo metodológico e visões multidisciplinares que contribuem com grande valor para aqueles que participam nele. O impulso, a paixão, a dedicação, a criatividade, o compromisso, o valor adicionado e o conhecimento específico da sua área são aspectos que a caracterizam".

Cr. Nelson Pérez Alonso (Presidente das Chaves de Informação Competitiva)

"Juan Carlos gera cursos de treinamento de muito alto nível e muito próximos da realidade do mercado, eu pessoalmente e muitas pessoas da equipe da Syngenta, e seus distribuidores se beneficiaram com eles. Suas habilidades de ensino pessoal são enormes."

Ing. Agr. Leopoldo Cid (diretor de marketing da Syngenta Marketing Director da Syngenta)

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

"Tive o prazer de compartilhar com Juan Carlos uma iniciativa de treinamento e fidelidade para a rede comercial SPS. Os resultados obtidos graças ao trabalho de Juan Carlos foram extremamente positivos e satisfatórios. O compromisso e a dedicação de Juan Carlos a esta iniciativa foram fundamentais para o sucesso do projeto. Entre os destaques do mesmo vale a pena destacar a criatividade de Juan Carlos e seu estilo direto e franco que permite uma chegada muito eficaz. Ele é um profissional muito competente e uma pessoa excelente".

Ing. Agr. Carlos Becco (Seed Care Head, Proteção de Cultivo de Syngenta).

Juan Carlos tem um grande conhecimento em marketing e promoção e uma grande capacidade de expressá-lo e transmiti-lo, de forma amigável e participativa. Considero muito útil participar nos cursos ditados no Fórum Latino-Americano de Marketing, que resultam no complemento justo e necessário para os profissionais que realizam tarefas de vendas. Geralmente focamos nossos méritos ou talentos no conhecimento técnico da questão, mas cada vez mais uma visão mais ampla do assunto é necessária, onde a lógica técnica faz parte da avaliação e da proposta comercial. Reitero a importância de complementar o conhecimento em diferentes áreas e a eficácia de Juan Carlos como facilitador".

Ing. Agr. Luis Fernández, Representante Técnico Comercial, Seedmech Latinoamérica SRL

"Juan Carlos, é um professor na arte de transferir conceitos, é um profissional em colocar exemplos e dados no que ele ensina. No mercado e especificamente a agricultura é uma referência no país. Foi muito útil para mim ter discussões, palestras e debates sobre o tema".

Ing. Agr. Gastón Prada. Conselheiro técnico comercial Agroideas SA.

"Juan Carlos, teve a visão e a constância, para desenvolver um consultor, dedicado ao Treinamento das diferentes propriedades do Setor Agrícola Comercial. Admiro sua Inteligência, Percepção e Constância, em uma tarefa tão importante".

Cdr. Ricardo Alonso, sócio-gerente da Recuperar SRL.

"Juan Carlos é um excelente profissional, dedicado ao seu trabalho, muito exigente, também é um bom companheiro de equipe, sabe como abordar o trabalho grupal com responsabilidade, assume e cede a liderança de acordo com as necessidades que correspondem ao projeto e ao dificuldades ou exigências que possa ter. Um excelente colaborador e colega de trabalho".

Lic. Eduardo Ubide (Director Area Consulting and Implementation, Infocenter, Espanha)

"Juan Carlos transmite as idéias de forma clara, ajuda a planejar o trabalho de forma eficiente. Suas melhores qualidades: ótimos resultados, Expert, Creative".

Ing. Agr. Matías Flynn, (Gte regional de La Tijereta)

"As aulas ditas de Juan Carlos o ajudam a despertar em nós a criatividade e o entusiasmo para alcançar novos objetivos"

Ing. Agr. María Cecilia Rolle. (Sancor Seguros)

"Juan Carlos é um treinador dinâmico e criativo. Esses atributos, juntamente com o conhecimento, são essenciais para alcançar um aprendizado significativo nas pessoas que habilita".

Cecilia Cabrera (Socia Veterinaria El Rodeo)

Aranceles:

Taxas de curso e formas de pagamento: (líquido mais impostos)	Até o final desta semana (50% de desconto)	Custo usual
Uno o dos inscritos	BRL 700	BRL 1400
Tres o mas inscritos	BRL 490 c/u	BRL 990 c/u
Estudantes avançados e professores universitários Inscrito no Programa de Jovens Profissionais	BRL 390	BRL 790

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

(*) 10% de desconto adicional para membros de:

ABCSEM, ANDEF, ANDAV, ALANAC, ABISOLO, ADICER, ADICOSUL, AEASP, AENDA, CEARPA, SINDIVEG, ADIAESP, SINDAN, ABRATES, ABRASS, APSEMG, APASSUL, APROSCEC, CBNA, ASBRAM, ABRASEM, ABRATES, UNIPASTO.
e profissionais agrônômicos, zootécnicos e de engenharia veterinária colegiados.

Os descontos não são cumulativos

Relatórios e registro:

FORUM LATINO-AMERICANO DE MARKETING AGRÍCOLA

54 911 21895486 info@foroagro.com.ar

Los descuentos NO son acumulables.

WWW.FOROAGRO.COM.AR