



Curso de especialização latino-americana em Estratégias de Marketing, Comunicação e Vendas para Fornecedores e Profissionais do Setor Agrícola e veterinário.

OPÇÕES: 100% ONLINE OU POR VIDEOCONFERÊNCIAS

- Versão de videoconferência - Inicia em março de 2018.
- Versão remota, Online - Comece sempre que quiser

Descontos até 50% do valor dos cursos para esta semana

O curso de especialização inclui:

- campus virtual disponível 24 x 365.
- videoconferência em tempo real
- 9 unidades temáticas com:
 - Classes no ponto de poder.
 - autoevaluations
 - trabalhos praticos.
 - videoconferências.
 - Tutoriais com professores de 1º nível.
 - consultas por Skype, chat e watsapp
 - possibilidade de frequentar aulas
- Inclusão a um banco de dados de pesquisas de trabalho em toda a América Latina.
- interação com colegas de toda a região.

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

www.foroagro.com.ar

Este Curso de Especialização é diferente de tudo que você conhece, pois inclui:

- **o melhor material de estudo:** 100% específico e prático, desenvolvido para o setor de fornecedores agrícolas e testado com excelentes resultados em centenas de empresas em toda a América Latina.

- **as ferramentas mais completas a serem aplicadas no dia a dia:** formulários, formulários, etc., que lhe permitirão pôr em prática na sua vida profissional / comercial / profissional todos os conceitos aprendidos no programa de treinamento.

- **um campus de treinamento virtual poderoso e amigável:** em que todos os materiais de estudo, avaliações e práticas são encontrados. Disponível para acesso dos alunos 24 horas por dia, 365 dias por ano, de qualquer lugar do mundo.

Excelentes empresários contam suas histórias de toda a América Latina e Espanha: o curso conta com o contributo de especialistas e empresários bem sucedidos do setor de fornecedores agrícolas de todo o mundo de língua espanhola, que compartilham suas experiências com os alunos, através de videoconferências interativas.

- **interação com profissionais e empresas de todo o mundo:** este curso reúne participantes de toda a América Latina, Espanha e outros países. Esta particularidade do Programa de Especialização é um ótimo trabalho e oportunidade comercial para estudantes.

Por que criamos este Curso de Especialização Latino-Americana:

Os produtores agrícolas da América Latina 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.

Por outro lado, as empresas fabricantes e fornecedores, também são fornecidos para o seu marketing e vendas, profissionais das ciências agrícolas, com deficiências semelhantes.

A falta de treinamento em áreas-chave de sua gestão faz com que eles se tornem inseguros e vulneráveis, como já vimos nos últimos vinte anos, em mais de cinco mil pessoas treinadas em ambos os grupos.

A fim de resolver de forma abrangente e concreta essas lacunas, apresentamos um programa de especialização anual, completo e específico para o setor agrícola, que permite executar profissionalmente a gestão de Marketing, Comunicação e Marketing para aqueles que exercem o comércio de bens e serviços agrícolas, gerentes ou executivos que geralmente possuem treinamento produtivista, e não negócios.

O programa tem conteúdo e especialistas de pessoal e convidados, que se concentram em seus conteúdos e currículos, respectivamente, a maior base de conhecimento e experiência do cone do sul.

As características e os professores tornam este programa o primeiro e único realmente específico para o setor. E ficou satisfeito (8,50 pontos em 10 em média) para mais de 500 profissionais de seis países, que o fizeram desde 2008, em formato de rosto ou de distância, da Argentina, Uruguai, Chile, Paraguai, Brasil, México e Bolívia .

Traductor de Google para empresas:Google Translator ToolkitTraductor de sitios web
Información del Traductor de GoogleComunidadMóvilAcerca de GooglePrivacidad

Objetivos do Curso de Especialização:

1. Dê conhecimento teórico e prático de marketing, comunicação e vendas aos proprietários, gerentes e funcionários, fabricantes e importadores e representantes e distribuidores, para conseguir um desenvolvimento diário eficiente e completo de suas funções.
2. Gerar junto com o estagiário um plano de negócios estratégico e operacional específico para sua atividade e as ferramentas diárias de gerenciamento para realizá-lo no dia a dia.
3. Proporcionar a maneira mais simples e contundente de obter melhores rendimentos econômicos e maiores rendimentos no exercício de profissões associadas ao setor agrícola
4. Realizar uma análise do passado, presente e futuro das empresas em que os alunos desenvolvem suas atividades, uma análise que lhes permitirá cumprir com sucesso o próximo objetivo.
5. Efficientice a relação fabricante / fornecedor com o canal do distribuidor e o cliente final.

Recomendado para:

1. Proprietários, gerentes, gerentes de vendas, vendedores e jovens profissionais de grandes, médias e pequenas empresas fabricantes e elaboradores de bens para o agro: agroquímicos, mudas, laboratórios veterinários, fabricantes de máquinas, implementos e tratores, etc.
2. Proprietários, gerentes e vendedores de distribuidores, agrônomos, concessionários, veterinários, estoques, agências gerais e agroservicios em geral.
3. profissionais profissionais relacionados à agricultura, veterinária, ing. agrônomos e zootécnicos, etc., ou que exercem suas profissões em relação ao setor.
4. Estudantes universitários avançados que planejam exercer suas profissões no subsistema agroindustrial.
5. Produtores e empresários no setor agrícola
6. Empresários e profissionais de outros setores, que desejam começar a fazer negócios no setor agrícola.

Certificação do curso:

O curso é certificado pela **Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario**.

Formatos e Duração:

O curso tem dois formatos e o aluno escolhe o que é mais confortável:

A- 100% virtual elearning Campus:

Neste caso, o aluno tem acesso 24 horas 365 dias por ano ao Campus Virtual, que inclui nove unidades temáticas com a informação mais completa, específica e prática para assegurar não apenas a compreensão dos assuntos, mas também a aplicação das metodologias e ferramentas propostas.

O campus virtual também possui biblioteca, videoteca, auto-avaliação e sistemas de rastreamento de estudantes, bate-papo, videoconferência, fóruns de discussão e sistema interno de comunicação por e-mail.

Além disso, possui suporte permanente de ensino por chat, e-mail ou skype.

Também inclui Videoconferências com especialistas de todo o mundo.

B- Curso de videoconferência em tempo real + campus de e-learning:

Consiste em 8 (oito) videoconferências online em tempo real de 3 horas de treinamento.

Além disso, o aluno tem acesso ao Campus Virtual 24 horas por dia, 365 dias por ano, que inclui nove unidades temáticas com as informações mais completas, específicas e práticas para assegurar não apenas a compreensão dos assuntos, mas também a aplicação das metodologias e ferramentas propostas.

O campus virtual também possui biblioteca, videoteca, auto-avaliação e sistemas de rastreamento de estudantes, bate-papo, videoconferência, fóruns de discussão e sistema interno de comunicação por e-mail.

Ele também possui suporte permanente de ensino por bate-papo, e-mail ou skype.

Também inclui Videoconferências com especialistas de todo o mundo.

Muito importante:

O campus também permite o intercâmbio de informações e o trabalho de equipes de estudantes de diferentes países, gerando um interessante escopo de troca profissional e a possibilidade de estabelecer relações comerciais e trabalhistas com toda a América Latina.

Antecedentes del Curso de Especialización:

Este programa comemora 10 anos em 2018 e foi ensinado na Argentina, no Uruguai e no Paraguai. De forma virtual, existem estudantes do México, Chile, Equador, Honduras, Bolívia, entre outros.

Até à data, o programa e outros cursos de nossa consultoria, quase 10 mil alunos, participaram em mais de **400 empresas e instituições em 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, 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, 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, Langelotti, Integral Insumos, Areco Semillas, AIANBA, Agroquímicos del Sur, Agro21, Agrofó, HA Bertone, El Bozal,

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

www.foroagro.com.ar

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, Agrovvet 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, 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

O nível médio de satisfação dos alunos, através do acompanhamento que é feito através de pesquisas anônimas, classe a classe, é de 8,5 fora de 10.

E 100% daqueles que já terminaram o programa, responderam afirmativamente à questão de saber se eles deveriam fazer outro treinamento conosco.

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

www.foroagro.com.ar

Diretor de curso e professores:

Diretor do curso: **Juan Carlos Passano:**



- 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

Professores e apresentadores de casos:

Alguns dos especialistas convidados de todo o mundo que participam de videoconferências, fornecendo casos e experiências:

 	 	 	 	 	 
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 (Espanña)
Ex-vice-presidente da Global Seed and Biotechnology, Dow AgroSciences	Ex U.S. Soybean Product Manager & Bayer CropScience	Diretor no INaSe; Ex. Gerente da Câmara de Sementes do Uruguai	Gte de Desenvolvimento Humano e Resp Social de Agroindustrias do Norte	Presidente Ejecutivo Cprolife	Mestrado em Consultoria de Gerente de Comércio Internacional, Infocenter

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

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 Agrotterra.es	Ex Business Director at AGDATA	Diretor de Soluciones Empresariales Agropecuarias	Jornalista Especialista em perspectivas agrícolas, clima e mercados

Director de Soluciones Empresariales Agropecuarias

Agenda do programa:

Módulo I

Introdução ao marketing e à gestão. Diferenças e semelhanças entre comercialização em massa e comercialização do setor agrícola. Cadeia comercial e atores do setor agrícola. Comercialização de serviços profissionais: principais características.

Plano de marketing: preparação, implementação, usos, benefícios, análise de casos reais. Missão, objetivos, metas, estratégias e recursos. Folhas de trabalho, relatórios, etc. Organização da semana de trabalho: passeios, reuniões, elaboração de relatórios, etc. Diferenças com o Plano de Negócios. Trabalho prático: elaborar um plano de marketing.

Módulo II

Planejamento estratégico: matrizes de planejamento. SWOT, BCG, outros. Usos, análise e tomada de decisão. Trabalho prático: análise de portfólio de produtos e / ou serviços.

Competência: análise do mesmo. Vantagens comparativas, competitivas e diferenciais. Participação de mercado. Estratégias competitivas.

Módulo III

Vendas: estratégias. O processo de compra. AIDA, produtos, serviços e atributos. O julgamento de valor. Motivadores de compras. Preparação da reunião de vendas anterior. Análise do cliente. Funções no processo de compra. Acompanhamento. Noções de negociação. Linguagem e expressão nas vendas. Fechamento da venda. A importância da pós-venda.

Roll play: processo de início, desenvolvimento e fechamento de vendas.

Direção de vendas: liderança de equipes de vendas. Organização interna. Modelos de organização. Modelos e relatórios de modelos semanais e mensais. Motivação: sistemas prêmios. Prêmios individuais e grupais. Objetivos de curto, médio e longo prazos.

Trabalho prático: análise e adaptação de relatórios de vendas ao contexto da própria empresa.

Ponto de venda: características de um ponto de venda delineado corretamente. Mais erros clássicos no design do ponto de venda. Entrada de mercado: localização, fachada, sinalização exterior, etc. Marketing de saída: compradores motivadores, sinalização, ofertas, exibição correta de produtos, montagem de gôndola e prateleiras. Estratégias de ponto de venda.

Caso: design externo e interno do ponto de venda.

Mercados e clientes: Segmentação: usos e benefícios da segmentação de mercado. Critérios de segmentação: o que são e o que servem. Análise estratégica do valor do cliente. Target's. Otimização de recursos econômicos e humanos em relação à classificação de clientes.

Trabalho prático: cálculo do valor do cliente de cinco clientes potenciais.

Satisfação do cliente: conceito de cliente externo e cliente interno. Análise dos momentos da verdade.

Implementação de soluções para melhorar e fazer um relacionamento duradouro com os clientes. Programas de recrutamento, retenção e fidelização de clientes.

Trabalho prático: análise dos momentos de verdade da própria empresa.

Módulo IV

Posicionamento: isto é, sua importância. Posicionamento de marca, produtos e pessoas. Imagem profissional. Ciclo de posicionamento. Medição qualitativa e quantitativa do posicionamento. Desenvolvimento de produtos e serviços.

Branding: desenvolvimento de marcas, slogans e logotipos. Conceito de marca. Nomeação.

Comunicações integradas no agro: os componentes de um mix de marketing e a criação de um plano de comunicação anual. Orçamentação. Ferramentas de comunicação e mídia: publicidade, promoção, merchandising, público, imprensa, relações públicas, telemarketing, emarketing, marketing direto, eventos e exposições, mídia gráfica, rádio e televisão.

Os novos meios virtuais: redes sociais, marketing de Engagment, e-mail. Marketing viral, etc.

Trabalho prático: elaboração de um plano anual de comunicação, plano de mídia e orçamento.

Desenvolvimento de produtos e serviços e inovação: Diretrizes para o processo de inovação e melhoria. Exercícios para incentivar a criatividade dos membros da equipe.

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

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

www.foroagro.com.ar

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)

"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 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)

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)

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

www.foroagro.com.ar

Custos:

A- 100 % virtual:

Custo total do programa, incluindo:

- certificação do Fórum Latino-Americano de Marketing Agrícola.
- membership para o campus virtual há dois anos.

	Até o final desta semana (50% de desconto)	Custo usual
1 o 2 participantes	BRL 1100	BRL 2200
3 inscritos (c/u)	BRL 850	BRL 1700
PJP e professores	BRL 600	BRL 1200

B- Curso de videoconferência em tempo real + campus de e-learning:

Custo total do programa, incluindo:

- certificação do Fórum Latino-Americano de Marketing Agrícola.
- membership para o campus virtual há dois anos.

	Até o 30/11/17 (50 % de desconto)	Até o 31/12/17 (40 % de desconto)	Até o 31/1/18 (20 % de desconto)	Custo usual
1 a 2 participantes	BRL 1500	BRL 1800	BRL 2400	BRL 3000
3 o mas insc (c/u)	BRL 1250	BRL 1500	BRL 2000	BRL 2500
PJP e professores	BRL 920	BRL 920	BRL 920	BRL 920

Não inclui impostos internos.

IMPORTANTE: VOCÊ. VOCÊ PODE REGISTRAR NO CURSO 100% VIRTUAL E COMEÇAR CURVIDO HOJE. E ENTÃO, SE QUER, PARTICIPAR NAS VIDEOCONFERÊNCIAS EM 2018, PAGANDO A DIFERENÇA ENTRE A OPÇÃO A E B, COM O MESMO DESCUENTO..

(*) 10% de descuento adicional para miembros 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 profesionales agrônômicos, zootécnicos e de engenharia veterinária colegiados.

Os descontos não são cumulativos

Relatórios e registro:

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

54 911 21895486 info@foroagro.com.ar

Los descuentos NO son acumulables.

WWW.FOROAGRO.COM.AR

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

www.foroagro.com.ar