



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.

Más de 400 empresas del sector, de 11 países, nos eligieron

- 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..



12 cursos
Un año de
capacitación
por menos de
U\$S 190
por alumno

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
www.foroagro.com.ar

22 años brindando servicios
con los pies sobre la tierra





Campus de treinamento on-line em Técnicas de Vendas, Gestão Comercial e Atração e lealdade do cliente.

Para o treinamento de sua equipe técnico comercial

O Fórum Latino-Americano de Marketing Agrícola é o consultor líder em treinamento para fornecedores agrícolas no mundo de língua espanhola.

Completamos 23 anos de trabalho ininterrupto e treinamos cerca de 10 mil pessoas de mais de 400 empresas e instituições de 15 países.

O treinamento virtual à distância (e-learning) tornou-se um fenômeno mundial pelo seguinte:

- não exige que o pessoal solicite licença para participar das aulas.
- economiza 100% dos custos de viagem e hotel.
- gera economias de até 75% nos custos de inscrição no curso.
- permite que o gerente responsável pelo RH acompanhe os alunos, o seu progresso, as avaliações e trabalhe através de um simples painel de controle.
- promove a responsabilidade, autonomia e trabalho em equipe dos estudantes.
- "ausências" desaparecem, à medida que os alunos freqüentam as aulas em uma ordem predeterminada e têm o campus disponível 24 horas por dia, 365 dias por ano.

O que "Online ou e-learning?"

- Videoconferência com professores e apresentadores de casos
- Suporte de ensino permanente (por bate-papo, Skype, correio ou telefone)
- Campus virtual:
 - Clases em Powerpoint
 - Material de suporte em Word e pdf
 - Avaliações
 - trabalho prático
 - chat e fóruns de discussão
 - Videoconferências

LEIA ESTA PÁGINA MUITO CUIDADOSAMENTE:

1 - NOSSA GARANTIA COMO UM MÍNIMO DE 20% DE CRESCIMENTO NAS VENDAS DA SUA EMPRESA

2 - NOSSOS FORMAS TÊM UM RETORNO AO INVESTIMENTO MULTIPLICADO POR 200 VEZES.

3 - NOSSA TREINAMENTO PAGA COM O AUMENTO DE 1% EM VENDAS

Confira:

Convidamos você a analisar em algumas linhas os custos e os benefícios de uma posição clássica de "negócios técnicos" e o retorno do investimento em treinamento.

Certamente concordamos com esses números:

Taxas mensais para cada consultor técnico comercial (ATC):

-remunerações + contribuições dos empregadores: BRL 9.500

- caminhonete: BRL 3.100

- viticos: BRL 2.200

- Comitês: BRL 2.500

-Training FOROAGRO: BRL 160

-total: BRL 17.460

Receita mensal de vendas de cada consultor técnico comercial (ATC):

- BRL 158.000.

Com o nosso treinamento, com um custo mensal de R \$ 160 (1 x 1000 da venda mensal), seu equipamento melhorará suas vendas em pelo menos 20% (BRL 31.614 extras por ATC), ou seja, 200 vezes seu investimento em treinamento.

Se os produtos que você vende tiverem um retorno médio de 10%, e as vendas mensais são de R \$ 158.000 por vendedor, com um aumento de vendas de apenas 1% (R \$ 1.580) e um retorno de 10% (R \$ 158) , recupera o custo mensal em treinamento.

E nós lhe damos uma **GARANTIA DE SATISFAÇÃO**: Se o seu time implementar as ferramentas que lhe enviaremos e não aumentará suas vendas em pelo menos 20%, em média, no ano seguinte, **VOLTAMOS 100% DO DINHEIRO INVESTIDADO.**

Demos essa garantia desde 1997, e em 20 anos, das mais de 400 empresas que treinamos em 15 países, nenhuma usou a garantia.

Quais são as vantagens de ter sua empresa **Campus virtual de treinamento virtual?**

1. Cada um de seus funcionários pode realizar cursos que melhoram a gestão diária, do escritório ou da sua casa, sem licenças de treinamento ou custos de viagem.
2. Os cursos são testados e aprovados por quase 400 empresas de abastecimento agrícola em toda a América Latina.
3. O pessoal docente é de primeiro nível e tem uma vasta experiência neste sector específico de empresas agrícolas.
4. Você pode realizar um painel simples que monitore cada membro de sua equipe: se você cumprir o cronograma de treinamento, se você fizer e aprovar as avaliações, o nível de seu trabalho prático, etc.
5. O campus é exclusivo da sua empresa, para que você possa adicionar outros cursos à plataforma, sem qualquer limitação (podemos apoiá-lo nesse assunto).
6. O acesso ao campus é ilimitado em termos de número de estudantes, de qualquer lugar do mundo, 24 horas por dia, 365 dias por ano.
7. As ferramentas de treinamento são muito poderosas e amigáveis: aulas de poder, leituras em Word, vídeo, avaliações automatizadas, fóruns de discussão, videoconferências, bate-papo e Skype com os professores responsáveis por cada curso e e-mail interno.
8. Algumas das opções de contratação incluem dias de treinamento presencial com nossos especialistas, no local e data definidos por você.
9. A empresa economiza 100% das despesas de viagem, hotéis, etc.
10. E sua empresa recebe até 90% de poupança na tarifa de nossos cursos e especializações (ver comparativo de custos neste mesmo correio)
11. Você pode pagar em parcelas
12. Em muitos países, o Estado retorna até 100% do investimento em treinamento

Director del 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

Certificação do curso:

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

Nossos clientes:

Completamos 23 anos de trabalho ininterrupto e treinamos cerca de 10 mil pessoas de mais de 400 empresas e instituições de 15 países, que são:

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, Brometan, 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, Brometan, entre otros.

De Bolivia:

Agriterra, Nutrifertil, Profel, Totalpec, Boviplan, Semillas Nacional, Emerger, Vet. Fortaleza, CIAT, Nutriagro, Agromel, Agrimaster, Biopaz, Fedepel, Sem West, Agripartners, Unión Columbia, Veterquímica, Agripac, 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, Agrícola JR, Agrícola de Michoacán, Caragri, AgroNieto, Agrícola Tecomán, Pueblo Bonito, etc.

De Uruguay:

Nidera Uruguaya, 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+, Semtium, Chelir, Viendal SA, Tanzi, Interagrovia, Semtium, Agromas, CUM, El Sauzal, Nutral, Nuevo Surco, Campouno, ALUR, Balz Bioenergetic S.A., Fertiprado, Duplex, Melazzi, Agrosilo, DeLeon, Agroventas, Uruagro, Nutriblock, Copagran, Il Tramonto, Nutrifert, Ambev, Kilafen, Estancia Bichadero, Fertilcor, Gama Rural, etc.

De Paraguay:

Bayer, Cargill, Dekalpar, Cooperativa Colonias Unidas, Coopatia, DVA, Agrolink, Agrosilos, DowAgro, Aposem, Vicoza, Fertech, Dupont, Agrofertil, Decampo, Dow Agrosiences, entre otras.

De Chile: Fundación para la Innovación Agraria, Agroenzimas, Quimetal, Coopriem y BTA.

De Colombia: SEA consultores, Ingeplant, Biocultivares. Halcón

De Ecuador: Agripack, Sumitomo, Agrofarm, Naturquim, Danec, Agraquest y Dupocsa

De Guatemala: Agencia Agrop. Industrial, Nutrifert, Norel, Marketing Arm International, Duwest.

De El Salvador: Alcón, Marketing Arm International

De Honduras: Genfar, Marketing Arm International, Cohorsil, DelCampo, Duwest, Cadelga.

De República Dominicana: Marketing Arm International

De Nicaragua: Marketing Arm International, APEN, DelCampo.

De Costa Rica: Agrocosta

De Panama: Marketing Arm International

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.

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 Salamaño (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 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 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)

"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)

Custos:

Exemplo para treinar uma equipe comercial de 20 pessoas durante 4 meses:

Curso on-line sobre Técnicas de Vendas,
Gerenciamento de Vendas e Atração e Lealdade ao Cliente

+

Acompanhamento personalizado por 4 meses para a prática das metodologias.

- para 20 participantes: R \$ 160 por mês por inscrição, por 4 meses. (total BRL 12.600).