



**Cursos online de Especialización
en Marketing, Management y Comercialización
para Proveedores, Profesionales y Productores
del Sector Agropecuario.**

IMPORTANTE:

Programa de Crédito Fiscal para capacitación:
En casi todos los países puede solicitarse la devolución total del costo de estos cursos.

Promoción del mes

Descuentos del 50 % en el valor de los cursos.

**Y 10 % DE DESCUENTO ADICIONAL PARA ESTUDIANTES,
DOCENTES Y PROFESIONALES SUB 30.**

Informes e inscripción:

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

54 911 21895486 info@foroagro.com.ar

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

[Volver a principal](#)



Curso Online:
**Comunicaciones
de Marketing y
Posicionamiento
de marcas.**

para semilleros, agroquímicas,
proveedores agropecuarios,
fabricantes de maquinarias
laboratorios veterinarios y
profesionales del sector

En este curso online, actualizarás todas las técnicas que te aseguren un mejor y mas moderno mix de marketing, offline y online, mayor difusión y óptimo posicionamiento de marcas, productos y/o servicios profesionales con presupuestos sensiblemente menores.



Con la comodidad de cursar por Internet, cuando quieras y desde donde quieras. Desde la computadora, la tablet o el celular

Con permanente apoyo de los docentes, y herramientas para poner en práctica todos los consejos y metodologías.

También en versión presencial e in company

50 %
de descuento
inscribiéndose
esta semana

Informes e inscripción:
info@foroagro.com.ar
www.foroagro.com.ar





Curso Online:
Creatividad e Innovación
para el desarrollo de
negocios, productos
y servicios.

para ingenieros agrónomos,
médicos veterinarios y
proveedores agropecuarios.

En este curso online, aprenderás todas las técnicas para explotar y ampliar tus fronteras creativas, generando negocios, productos y/o servicios profesionales innovadores. Y resolverás problemas a los que hasta ahora no les encontrabas solución



Con la comodidad de cursar por Internet, cuando quieras y desde donde quieras. Desde la computadora, la tablet o el celular

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:
info@foroagro.com.ar
www.foroagro.com.ar



Curso Online:

Manejo del tiempo

para semilleros, agroquímicas, proveedores agropecuarios, fabricantes de maquinarias, laboratorios veterinarios y profesionales del sector

En este curso online, aprenderás todas las técnicas que te aseguren un mejor y más eficaz manejo de tu tiempo y de tu equipo de trabajo.

Te daremos herramientas simples y probadas para que tu día rinda como mínimo un 30 % más.



Con la comodidad de cursar por Internet, cuando quieras y desde donde quieras. Desde la computadora, la tablet o el celular

Con permanente apoyo de los docentes, y herramientas para poner en práctica todos los consejos y metodologías.

También en versión presencial e in company

50 %
de descuento
inscribiéndose
esta semana

Informes e inscripción:
info@foroagro.com.ar
www.foroagro.com.ar





Curso Online:

Motivación Liderazgo y Manejo de equipos

Para semilleros, agroquímicas, proveedores agropecuarios, fabricantes de maquinarias, laboratorios veterinarios y profesionales del sector,

En este curso online, te daremos todas las técnicas y consejos prácticos que te aseguren un mejor y mas eficaz manejo de tu equipo de trabajo. Serás un líder positivo, generando Motivación para ti mismo y para tu gente.



Con la comodidad de cursar por Internet, cuando quieras y desde donde quieras. Desde la computadora, la tablet o el celular

Con permanente apoyo de los docentes, y herramientas para poner en práctica todos los consejos y metodologías.

También en versión presencial e in company

50 %
de descuento
inscribiéndose
esta semana

Informes e inscripción:
info@foroagro.com.ar
www.foroagro.com.ar





Curso Online:
Posicionamiento profesional y desarrollo de negocios.

para ingenieros agrónomos, médicos veterinarios y proveedores agropecuarios.

En este curso online, aprenderás todas las técnicas que te aseguren una mejor imagen profesional, mayor difusión de tus emprendimientos, y óptimo posicionamiento de tus marcas, productos y/o servicios profesionales.



Con la comodidad de cursar por Internet, cuando quieras y desde donde quieras. Desde la computadora, la tablet o el celular

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:
info@foroagro.com.ar
www.foroagro.com.ar



Porqué creamos estos cursos de Especialización:

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.

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.

La falta de formación en áreas claves de su gestión, los hace sentirse inseguros y vulnerables, según hemos podido observarlo durante los últimos veinte años, en más de cinco mil personas capacitadas de ambos grupos.

Para resolver de manera integral y concreta estas carencias, presentamos un portafolio de cursos cortos online, bien prácticos y específicos para los distintos actores del sector agropecuario, que le permitirán ejecutar profesionalmente las gestiones de Marketing, Management, Comunicación y Comercialización a quienes ejercen la producción y comercialización de granos y ganados, y también para quienes ejercen la provisión de bienes y servicios agropecuarios, propietarios, gerentes o ejecutivos que en general cuentan con formación productivista, y no de negocios.

Todos los cursos han sido redactados por reconocidos especialistas que concentran en sus contenidos y curriculums, respectivamente, la mayor base de conocimientos y experiencia del cono sur.

Las características y docentes hacen de estos cursos los únicos y realmente específicos para el sector. Y han dejado ampliamente satisfechos (8,50 puntos sobre 10 en promedio) a más de 1500 profesionales de doce países, que los han realizado desde 2008, desde Argentina, Uruguay, Paraguay, Chile, México, Perú, Brasil, Colombia, Bolivia, Honduras y Ecuador.

Cuáles son las ventajas de las versiones online a distancia de nuestros cursos:

1-eres dueño de tus tiempos: el alumno comienza los cursos cuando quiere, y administra sus tiempos de estudio. El campus virtual está a disposición las 24 hs los 365 días del año.

2-no tienes que viajar: lo que ahorra tiempos y costos. Además, muchos de los interesados en realizar estos cursos, viven en países donde aún no se dicta, o no pueden viajar a las ciudades de cursada

3-no pierdes nada de la cursada presencial: porque contamos con una plataforma de capacitación virtual que reemplaza eficazmente la cursada de carácter presencial.

4-tienes resultados asegurados: porque la metodologías de estudio, seguimiento y evaluación de los alumnos aseguran los resultados del aprendizaje.

5-ahorras mucho dinero: porque con este sistema los participantes **ahorran hasta un 80 % de los costos, entre el menor costo de inscripción** respecto a los cursos en su versión presencial, y sumado a ello los ahorros en gastos de traslados, viáticos y estadías que les insumirían asistir a clases presenciales.

6-certificación de la consultora con mas reconocimiento a nivel latinoamericano: porque todos los cursos incluyen una certificación del **Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario**, la institución líder en capacitación y consultoría para proveedores agropecuarios y profesionales del sector.

7-contactos laborales y profesionales a nivel continental: porque la modalidad a distancia, a través del campus de capacitación, permite interacción entre profesionales de todos los países de habla hispana, **creando oportunidades laborales, comerciales y profesionales para los cursantes.**

Destinados a:

1. propietarios, directores, gerentes, jefes de venta, vendedores y jóvenes profesionales de grandes, medianas y pequeñas empresas fabricantes y elaboradoras de bienes para el agro: agroquímicas, semilleros, laboratorios veterinarios, fabricantes de maquinarias, implementos y tractores, etc.
2. propietarios, gerentes y vendedores de distribuidoras, agronomías, concesionarias, veterinarias, acopios, ramos generales y agroservicios en general
3. profesionales de carreras relacionadas con el agro, veterinarios, ing. agrónomos y zootecnistas, etc., o que ejercen sus profesiones en relación al sector.
4. estudiantes universitarios avanzados que planeen ejercer sus profesiones en el subsistema agroindustrial.
5. Productores y empresarios del sector agropecuario
6. Empresarios y profesionales de otros sectores, que quieran comenzar a hacer negocios en el sector agropecuario.

Formato y Duración:**100 % virtual:**

El cursante, tiene acceso las 24 horas de los 365 días del año al Campus Virtual que incluye unidades temáticas con la información más completa, específica y práctica para asegurar, no solo la comprensión de los temas, sino además la aplicación de las metodologías y herramientas propuestas.

Y videos sobre cada tema que complementan la información.

El campus virtual también cuenta con biblioteca, videoteca, sistemas de autoevaluación y seguimiento de los alumnos.

Además, cuenta con apoyo docente permanente vía whatsapp y emails.

La duración de los cursos es de entre uno a tres meses, dependiendo de la cantidad de temas y de la dedicación de cada cursante.

Muy importante:

El Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario cuenta con una bolsa de trabajo para toda Latinoamérica, y de ser solicitado por el alumno, lo postulamos para búsquedas laborales de su país, e incluso del exterior, según las preferencias del cursante.

El campus de capacitación virtual también permite el intercambio de información y el trabajo de equipos de alumnos de los diversos países de cursada, generando un interesante ámbito de intercambio profesional, y la posibilidad de establecer vínculos comerciales y laborales con toda Latinoamérica.

Certificación de los cursos:

Todos los cursos cuentan con certificación del **Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario**.

Antecedentes del Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario

El **Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario** cumplió en 2022 veintinueve años de actividad ininterrumpida.

A la fecha, participaron de nuestros cursos más de 9000 alumnos, de 17 países de las siguientes empresas e instituciones:

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+, Sementium, Chelir, Viendal SA, Tanzi, Interagrovia, Sementium, Agromas, CUM, El Sauzal, Nutral, Nuevo Surco, Campouno, ALUR, Balz Bioenergetic S.A., Fertiprado, Duplex, Melazzi, Agrosilo, De Leon, Agroventas, Uruagro, Nutriblock, Copagran, Il Tramonto, Nutrifer, Ambev, Kilafen, Estancia Bichadero, Nutral, Grano Sur, Fertalcor, J Hartwich, Alori & cia., Gama Rural, Del Comercio SRL, Agrícola Borges, Cadol. Megaagro, Agroventas, AgroIT, Nutrisur, Esc. Federico Rodriguez), Lanafil, etc.

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, Agrosericios 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, 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, Agrosericios SRL, Agrospray, AgroTerra Salto, Agrovet Schang, AIBL, Akron, Alesso & cia, Alesso Agro SA, Alfredo Mondino, Argenetics, AV Agrosericios, 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, Drovét, 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, 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. Elanco, Agrauxine, Semillero Coop. Godoy, Coop Agrícola Lucienville, Bioterra, 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, Agrolásticos, AgroHersa, Seipasa, Agrotécnica, Agrolásticos, Biogénesis Bagó, Compo Expert, etc.

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

[Volver a principal](#)

De Paraguay: Bayer, Cargill, Dekalpar, Dow Agro, 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, CES, Centro del Agro.

De Chile: Agroenzimas. Quimetal, BTS, ASP, Portal Frutihortícola, Elanco, Compo Expert, Veterinary Business Congress, Purina, Martínez & Valdivieso, Copeval, Fundación para la Innovación Agropecuaria, Cooprisem, Agropuelma

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, Union Agronegocios, Veterquímica, Agrocentro, Syngenta, Agrotratos, Carnavalia, Nutrifertil.

De Colombia: SEA consultores, Ingeplant, Biocultivares, Basf, Palmixtex, Provefarma, Bioinstrumental, Fundases, Agroganadero

De Guatemala: Agencia Agropecuaria Industrial, Nutrifert, Norel, Marketing Arm International

De Honduras: Alcón, Genfar, Marketing Arm International

De República Dominicana: Marketing Arm International

De Belice: Marketing Arm International

De Panamá: Marketing Arm International

De Nicaragua: Marketing Arm International y APEM

De Costa Rica: Agrocosta

De Brasil: Compo Expert

De Perú: Alfagroup

El nivel de satisfacción promedio de los alumnos, a través del seguimiento que se hace vía encuestas anónimas, clase a clase, es de 8,5 sobre 10.

Temarios de los cursos:

Ventas, Dirección Comercial y Atención al Cliente

Ventas: estrategias. El proceso de compra. AIDA, productos, servicios y atributos. El juicio de valor. Motivadores de compras. Preparación previa de la reunión de ventas. Análisis del cliente. Los roles en el proceso de compra. Acompasamiento. Nociones de negociación. El lenguaje y la expresión en las ventas. Cierre de venta. La importancia de la post venta.
Roll playing: proceso de inicio, desarrollo y cierre de ventas.

Dirección de Ventas: Liderazgo de equipos de ventas. Organización interna. Modelos de organización. Modelos de planillas e informes semanales y mensuales. Motivación: Sistemas de premiación. Premios individuales y grupales. Objetivos de corto, mediano y largo plazo.
Trabajo práctico: análisis y adaptación de los informes de ventas al contexto de la propia empresa.

Satisfacción del cliente: concepto de cliente externo y cliente interno. Análisis de los momentos de verdad. Implementación de soluciones para mejorar y hacer perdurable la relación con los clientes. Programas de captación, retención y fidelización de clientes.
Trabajo práctico: análisis de los momentos de verdad de la propia empresa.

Mercados y clientes: Segmentación: usos y beneficios de la segmentación de mercados. Criterios de segmentación: que son y para que sirven. Análisis estratégico del valor cliente. Target's.
Optimización de recursos económicos y humanos en relación a la clasificación de los clientes.
Trabajo práctico: Cálculo del valor cliente de cinco prospectos.

Redacción de Planes de Marketing y ventas. Planeamiento Estratégico

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.
Trabajo práctico: Confección de un plan de marketing.

Planeamiento estratégico: matrices de planeamiento. FODA, BCG, otras. Usos, análisis y toma de decisiones.
Trabajo práctico: Análisis de cartera de productos y/o servicios.

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

Posicionamiento de marcas e imagen profesional

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 de marketing

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: e mail e internet. Marketing viral.

Trabajo práctico: elaboración de un plan anual de comunicaciones, plan de medios y presupuestación.

Desarrollo de productos y servicios e innovación:

Pautas para el proceso de innovación y mejora. Ejercicios para favorecer la creatividad de los miembros de los equipos.

Motivación, Liderazgo y Manejo de Equipos

Módulo de Motivación: Conducta, Personalidad. Zona de Confort. Teorías de la Motivación. Técnicas eficaces de automotivación. Herramientas para la motivación de equipos de trabajo. Políticas de premios para facilitar la automotivación de equipos comerciales.

Módulo de Liderazgo: Que es un líder, y como actúa. Características y Cualidades de un líder efectivo. Teorías del Liderazgo. Herramientas para ejercer el liderazgo sin generar miedos. Liderazgo transformacional. Empowerment. El antilíder.

Módulo de Trabajo en equipo: Las 2 “M” del trabajo en equipo: Motivación y Misión. Las 5 “C”: Complementariedad, Coordinación, Complementariedad, Confianza, Compromiso. Roles dentro del equipo. El caso de los sobrevivientes de los Andes.

Análisis de Problemas y Toma de Decisiones.

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.

Manejo del Punto de venta

Punto de venta: características de un punto de venta correctamente delineado. Errores más clásicos en el diseño del punto de venta. Marketing de entrada: ubicación, fachada, cartelería externa, etc. Marketing de salida: motivadores de compras, cartelería, ofertas, exhibición correcta de los productos, armado de góndolas y estanterías. Estrategias de punto de venta. Caso: diseño externo e interno de punto de venta.

Manejo del tiempo y organización de las tareas

Administración del tiempo

Las bases de la efectividad. Toma de decisiones. Cómo establecer prioridades. Concentración versus dispersión. Técnicas para poner en marcha cada objetivo

Negociación:

Principios de la Negociación. Claves para las negociaciones exitosas.

Futuros y Opciones

- Repaso de coberturas Canje – A Fijar – CFF para cobertura
- Derivados sintéticos La base
- Ejemplos de Cobertura c/ futuros
- Futuros sobre base Mercados Normales/Invertidos
- Spreads
- Pases de coberturas Ejercicios

Creatividad e Innovación para el desarrollo de servicios y estrategias:

1. Pautas para el proceso de innovación y mejora.
2. Ejercicios para favorecer la creatividad de los miembros de los equipos.
3. Características de las personas creativas
4. Bloqueadores de la creatividad y la innovación
5. Metodologías para el proceso creativo:
 - a. Método 365
 - b. Seis sombreros
 - c. Brainwriting
 - d. Lista de atributos
 - e. Scamper
 - f. Tormenta de ideas

Testimonios de cursantes:

“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 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 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 amablemente 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

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

[Volver a principal](#)

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 Protección).

“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 Syngenta Marketing 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 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)

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

[Volver a principal](#)

Costos de los cursos.

Valores expresados en \$ para Argentina y en U\$S para el resto del mundo

<u>Cursos y Módulos</u> (ver temarios completos mas abajo)	Valor real	Promoción por los próximos 5 días hábiles	
Ventas, Dirección Comercial y Atención al Cliente	U\$S 199 Ar\$ 25.000	U\$S 99 \$ 12.500	Mas info
Redacción de Planes de Marketing y ventas. Planeamiento Estratégico	U\$S 199 Ar\$ 25.000	U\$S 99 \$ 12.500	Mas info
Comunicaciones integradas de marketing Y Manejo de Redes Sociales	U\$S 99 \$ 12.500	U\$S 45 \$ 6.900	Mas info
Posicionamiento de marcas e imagen profesional	U\$S 99 \$ 12.500	U\$S 45 \$ 6.900	Mas info
Manejo del Punto de venta	U\$S 99 \$ 12.500	U\$S 45 \$ 6.900	Mas info
Análisis de Problemas y Toma de Decisiones.	U\$S 99 \$ 12.500	U\$S 45 \$ 6.900	Mas info
Motivación, Liderazgo y Manejo de Equipos	U\$S 99 \$ 12.500	U\$S 45 \$ 6.900	Mas info
Manejo del tiempo y organización de las tareas	U\$S 99 \$ 12.500	U\$S 45 \$ 6.900	Mas info
Futuros y Opciones	U\$S 199 Ar\$ 25.000	U\$S 99 \$ 12.500	Mas info
Finanzas para no financieros	U\$S 199 Ar\$ 25.000	U\$S 99 \$ 12.500	Mas info

Creatividad e innovación	U\$S 99 \$ 12.500	U\$S 45 \$ 6.900	Mas info
Oratoria e imagen profesional	U\$S 99 \$ 12.500	U\$S 45 \$ 6.900	Mas info
Administración de Créditos y Cobranzas	U\$S 199 Ar\$ 25.000	U\$S 99 \$ 12.500	Mas info
Investigación de Mercados	U\$S 99 \$ 12.500	U\$S 45 \$ 6.900	Mas info
Negociación	U\$S 99 \$ 12.500	U\$S 45 \$ 6.900	Mas info

(*) 10 % de descuento adicional para socios de:

Argentina: CASAFE, ASA, Cámara de Semilleristas, CAPROVE, CLAMEVET, CIAFA, CAFMA, ASAPROVE, CEDASABA, FEDIA, CEDASAC, CEPIA, CEPIAS, AIANBA

Chile: Anpros, Afipa, ADIAC, ALAVET, Croplife

Paraguay: APROSEM, CAPALVE, CAFYF

Uruguay: Anaprose, CUS, Camagro, Cámara de Productos del País

México: AMSAC, AMIFAC, UMFFAAC, FEPRINCO, ANEMVZ, ANFAPBAC, ANALAV, ANFACA, FEDMVZ, INFARVET, ANIAUAM

Bolivia: APIA

Honduras: Croplife

Ecuador: Innovagro

Colombia: ANDI, APROVET, Campo Limpio, ACOVEZ, Acosemillas

Los descuentos NO son acumulativos.

Sólo para Argentina:

Estamos registrados en la Sepyme como Empresa de Capacitación, por lo que Ud. puede solicitar el **reintegro de su inversión**, en el Programa de Crédito Fiscal de dicha secretaría.

Ver <http://www.industria.gob.ar/credito-fiscal-capacitacion/>

Formas de pago

Tarjetas de crédito, Paypal, Western Union, Red Pagos, Efectivo, Transferencias internacionales, etc.

FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

Capacitación y estrategias con los pies sobre la tierra

[Volver a principal](#)