

PROGRAMA DE ESPECIALIZACION ONLINE

EN MARKETING, MANAGEMENT, VENTAS

Y AGRONEGOCIOS DIGITALES 4.0

PARA PROFESIONALES Y PROVEEDORES DEL AGRO

Inicia en Marzo de 2025

Único en Latinoamérica con
certificación universitaria



Organizan





CONTENIDOS DE ESTA PRESENTACIÓN

3	Descripción general	16	Formato y beneficios
4	Concepto de Lado B	18	Profesores e invitados
5	Componentes	23	Programa completo
6	Temáticas	32	Alumnos y empresas
7	Objetivos	38	Nivel de Satisfacción
8	A quién está dirigido	39	Opiniones de alumnos
9	Porqué lo creamos	43	Aranceles y descuentos
10	Certificaciones	44	Descuentos institucionales
11	Trayectoria institucional	45	Programa de becas
13	10 buenas razones	46	Informes e inscripción



Único Programa de Especialización Online, Internacional, con doble certificación, especialmente diseñado para mejorar las capacidades empresariales, laborales y comerciales de ingenieros agrónomos/as, zootecnistas, veterinarios, idóneos, etc., que llevan adelante su profesión y sus negocios de manera independiente, o ejercen como Directivos, Gerentes Comerciales y de Marketing, Asesores técnico comerciales y profesionales de Semilleros, Agroquímicas, Maquinaria Agrícola, Laboratorios Veterinarios, distribuidores, etc.

En 2025 realizaremos la XV edición de este Programa del que ya participaron más de 500 alumnos de 6 países.



EL LADO "B" (BUSINESS)

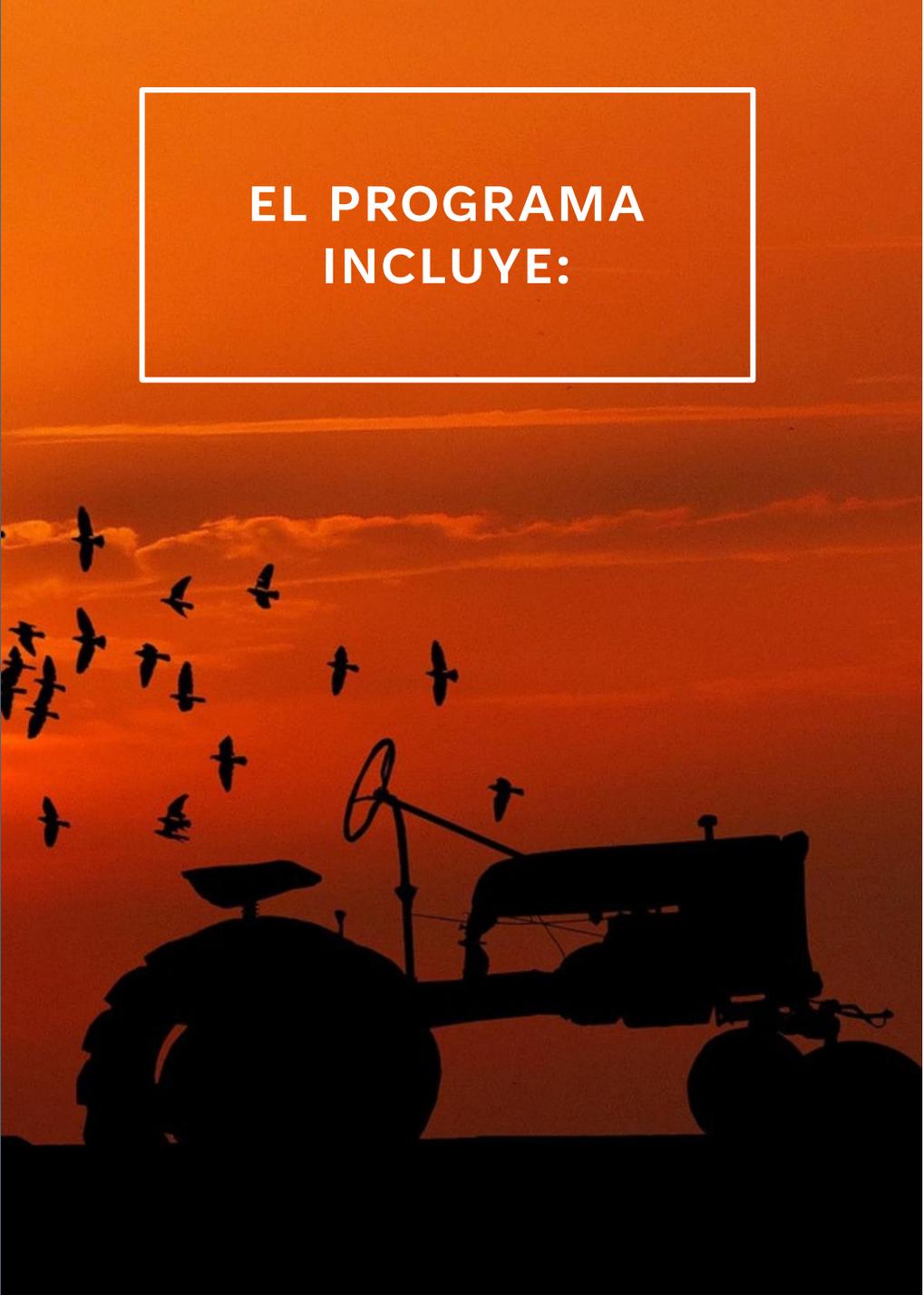
El **Lado A** se refiere al asesoramiento técnico, es decir, toda la información técnica sobre animales y plantas que nos enseñan en la universidad. Todos los profesionales estamos entrenados en nuestro **Lado A**

El **Lado B (business)**, en cambio, es todo lo que la universidad **NO** nos enseña. Pero necesitamos saber mucho sobre **Lado B**, para llevar adelante los negocios de provisión de productos y servicios, o para desarrollar nuestra carrera profesional en el área técnico comercial de las empresas.

El **Lado B** es un concepto desarrollado por el director de este Programa, el Dr. Juan Carlos Passano. Lleva 35 años estudiándolo e implementándolo exitosamente en cientos de empresas y miles de colegas de toda América Latina.

El **Lado B** incluye todo lo relacionado con el marketing o mercadeo, la gestión, la dirección empresarial, y por supuesto, las técnicas de atracción y fidelización de clientes, las ventas, etc.

En este programa encontrarás toda la teoría y la práctica, probada y aprobada. Especialmente preparada para el sector agropecuario.

The background of the slide features a silhouette of a tractor in the lower-left corner and several birds in flight against a vibrant orange and red sunset sky. A white-bordered box in the upper-left corner contains the text 'EL PROGRAMA INCLUYE:'.

**EL PROGRAMA
INCLUYE:**

**Una clase online de 3 hrs. por semana
de Marzo a Noviembre (total 34 clases)
(en directo o diferido, como prefiera)**

+

**Campus virtual con 30 unidades temáticas,
disponible 24 x 365**

+

Tutorías con los profesores

+

**Videoconferencias con empresarios
exitosos de toda Latinoamérica**

+

Trabajos prácticos y Evaluaciones

+

Videoteca y biblioteca online

+

Certificado de aprobación universitario

+

Inclusión en nuestra base de RRHH



TEMARIO

MARKETING	COMERCIALIZACIÓN	MANAGEMENT	GESTIÓN
Plan de marketing	Plan comercial	Manejo del tiempo	Política de precios
Investigación de mercados	Preventa	Trabajo en equipo	Honorarios profesionales
Marketing digital	Ventas de precisión	Negociaciones eficaces	Contabilidad agropecuaria
Posicionamiento e Imagen profesional	Segmentación y Valor cliente	Liderazgo	Planeamiento agropecuario
Agricultura 4.0	Neuromarketing	Análisis de problemas	Costos y márgenes
Branding	Estrategias de referidos	Toma de decisiones	Matrices de planeamiento
Promoción y publicidad	Cierres de ventas Y Posventa	Dirección comercial	Diagnóstico predial
Desarrollo de productos	Fidelización de clientes	Motivación	Estados de resultados
Creatividad e innovación	Estrategias de Punto de Venta	Sostenibilidad y economía circular	Gestión del crédito



**OBJETIVOS DEL
PROGRAMA
DE ESPECIALIZACIÓN**

1. Dar conocimientos teóricos y sobre todo prácticos de Marketing, Management y Ventas a propietarios y gerentes de empresas fabricantes e importadoras, representantes y distribuidores, para lograr un eficiente y completo desarrollo diario de sus funciones.
2. Transmitir herramientas y metodologías prácticas, específicas y probadas, que generan mas negocios, mejor relacionamiento con el cliente, y gestión eficaz de los recursos personales, económicos y empresarios.
3. Generar junto al cursante un plan estratégico y operativo de negocios específico para su actividad, y las herramientas diarias de gestión para llevarlo a cabo en el día a día.
4. Plantear el camino más simple y contundente para obtener mejores ingresos económicos y mayores rentas en el ejercicio de profesiones asociadas al sector agropecuario
5. Eficientizar la relación fabricante/proveedor con el canal distribuidor y el cliente final.



**EL PROGRAMA
DE ESPECIALIZACIÓN ESTA
RECOMENDADO PARA**

1. propietarios, directores, gerentes 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 y gerentes 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. empresarios y profesionales de otros sectores, que quieran comenzar a hacer negocios en el sector agropecuario.



**POR QUÉ CREAMOS
ESTE PROGRAMA
DE ESPECIALIZACIÓN**

Los productores agropecuarios latinoamericanos, se abastecen anualmente de productos, insumos, maquinarias y servicios por varios miles de millones de dólares.

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.

A ello hay que agregarle el enorme desafío que genera la digitalización de la promoción, la comunicación y los negocios en el agro. Y el enorme universo de desarrollos de Agtech's.

Para resolver de manera integral y concreta estas necesidades, presentamos un Programa de especialización completo y específico para el sector agropecuario,

Las características y docentes hacen de este programa el primero y único realmente específico para el sector.

CERTIFICACIONES DEL PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN

El programa cuenta con una doble certificación:

Una de ellas, Universitaria y oficial, otorgada por la prestigiosa **Universidad de Talca**, en Chile, que cuenta con un organismo especializado en Agricultura 4.0, **Thinkagro**.

La otra certificación es privada, otorgada por el

Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario, entidad líder en capacitación sobre estas temáticas en América Latina.

Para obtener las certificaciones deben completarse el 75 % de las clases (sincrónicas o asincrónicas) y aprobar las evaluaciones.





La **Universidad de Talca** es una de las más importantes de Chile, país reconocido por su impronta de producción agrícola, agregado de valor (sus vinos, por ejemplo, son reconocidos a nivel mundial), y políticas exportadoras.

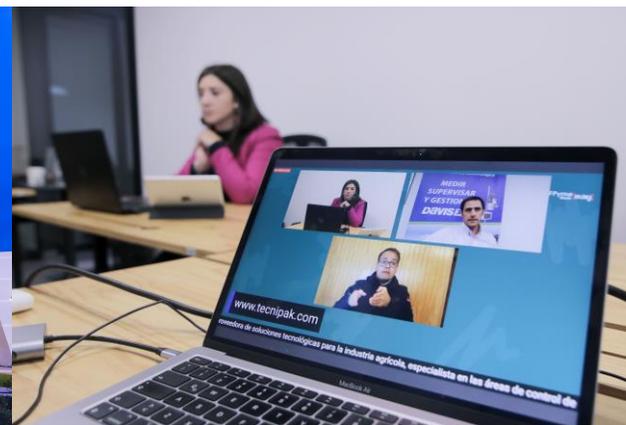
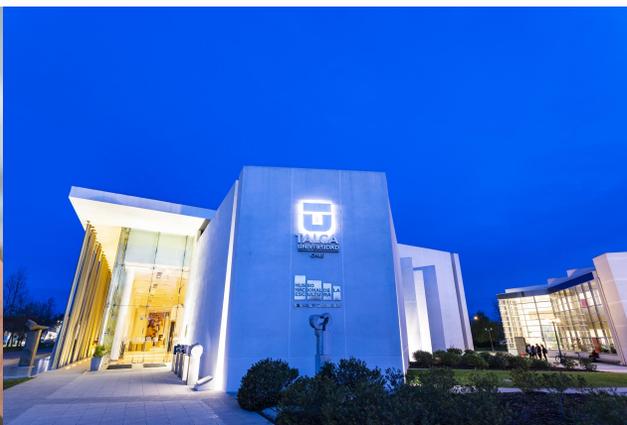
La Universidad tiene 43 años de historia, más de 700 académicos, 9 facultades, incluyendo la de Ciencias Agrarias, institutos de investigación, edición de libros y revistas, etc.



Tiene cinco campus universitarios en distintas regiones de Chile.

Dicta posgrados, magisters y programas de especialización, Creó el Centro de Extensionismo Tecnológico Thinkagro, un agente vinculador entre las necesidades de actualización tecnológica en materias de digitalización y automatización de los procesos productivos de pequeñas y medianas empresas agroindustriales y frutícolas, especializado en Agricultura 4.0

Contamos con docentes de Thinkagro en nuestro Programa de Especialización.





Nuestra trayectoria

Nuestra consultora inició sus actividades en 1993, y fue creciendo en Latinoamérica, hasta convertirse en líder absoluta y de referencia en lo que hace a consultoría y capacitación en Marketing, Dirección Empresaria y Agroventas para los profesionales del sector agropecuario y empresas proveedoras del sector.

Creamos el concepto de el “Lado B” (business)”

El director de ForoAgro, el Dr. Juan Carlos Passano, es el especialista mas reconocido en América Latina en estos temas, y escribió los libros de referencia sobre Lado B.

Con orgullo, podemos decir que cambiamos el paradigma de cómo llevar adelante estas profesiones, en más de 15.000 colegas de 17 países, para beneficio de ellos mismos, las empresas y sus clientes, los productores agropecuarios.





Nuestra trayectoria

El Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario en números:

- líderes en Latinoamérica por cantidad de clientes y actividades realizadas.
- realizamos capacitaciones y consultorías en más de 500 empresas e instituciones.
- tuvimos más de 15.000 alumnos en estos años.
- 30 años ininterrumpidos en el mercado.
- 16 son los países donde realizamos nuestras actividades
- planificamos el lanzamiento del 1er transgénico en Latinoamérica.
- creamos y lanzamos más de 15 marcas para américa latina.
- ganamos 5 Premios FAMA a la creatividad en el sector agropecuario.
- nuestro director, Juan Passano Talero, ejerció tareas docentes en 15 universidades.





10 razones por las que le conviene cursar este Programa de Especialización:

1-en la universidad no le dieron ningún tipo de formación en su Lado “B” (business). Los conocimientos que vamos a darle, sobre Mercadeo, AgroVentas y Dirección de Empresas (Management) serán fundamentales para que Ud. pueda lanzar satisfactoriamente su consultora o proveedora de insumos, o para mejorar los resultados económicos de las mismas.

2-es el único programa de esta temática en Latinoamérica, con certificación universitaria.

3-encontrará el mejor material de estudio: 100 % específico y práctico, desarrollado para el sector proveedor agropecuario y probado con excelentes resultados en centenares de empresas de toda Latinoamérica.

4-incluyendo las más completas herramientas para aplicar en el día a día: planillas, formularios, etc., que le permitirán poner en práctica en su vida profesional/comercial/laboral todos los conceptos aprendidos en el programa de capacitación.

5-contará con un poderoso y amigable campus de capacitación virtual: en el que se encuentran todos los materiales de estudio, evaluaciones y prácticas. Disponible para el acceso de los alumnos las 24 horas de los 365 días del año, desde el lugar del mundo en el que se encuentre.



10 razones por las que le conviene cursar este Programa de Especialización:

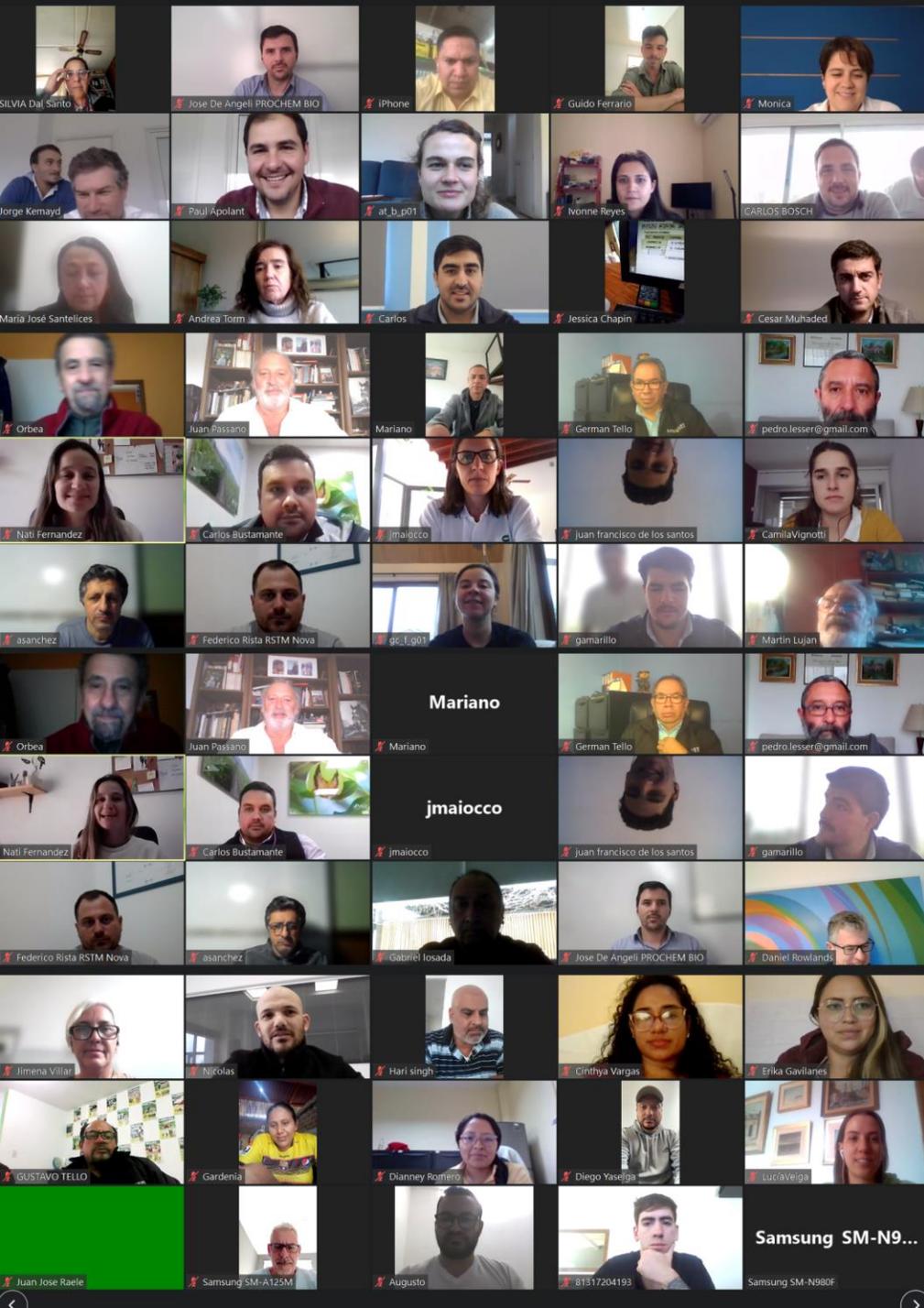
6-interactuará con profesionales y empresas de todo el mundo: este curso reúne participantes de toda Latinoamérica, España y otros países. Esta particularidad del Programa de Especialización es una gran oportunidad laboral y comercial para los alumnos.

7-este curso de especialización en AGRONEGOCIOS es el único centrado en el profesional y el proveedor, de bienes y servicios para el cluster agropecuario..

8-en su postulación a empresas proveedoras del agro, su CV u hoja de vida mejorará ostensiblemente si Ud. menciona que ha realizado el único curso de especialización en provisión de insumos y servicios con certificación universitaria.

9-los profesores y profesionales invitados, de una docena de países. son los mas prestigiosos de Latinoamérica, tanto en el ámbito docente, como en el de los Agronegocios.

10-más de 500 profesionales de 7 países muy satisfechos con este curso, validan los contenidos, y sobre todo los resultados de las herramientas que proponemos, en el ejercicio de la profesión.



FORMATO 100 % VIRTUAL

Cada semana, daremos una videoconferencia de 3 hrs, que el alumno puede ver en directo o en diferido, desde el lugar del mundo en el que se encuentre.

Además, el cursante tiene acceso las 24 horas de los 365 días del año al Campus Virtual que incluye veinte 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.

El campus virtual también cuenta con videoteca con videoconferencias con importantes especialistas y empresarios de todo el mundo, biblioteca y sistemas de autoevaluación.

Los cursantes cuentan con apoyo docente permanente vía whatsapp y correo electrónico.

A man with a beard, wearing a green and white plaid shirt and dark pants, stands in a field of green plants. He is looking down at a tablet computer he is holding with both hands. The background shows a line of trees under a clear blue sky.

BENEFICIOS DE LA CURSADA 100 % ONLINE

1-los cursantes son dueños de sus tiempos: el alumno administra sus tiempos de estudio, definiendo días, horarios, e intensidad y velocidad de avances según su comodidad. El campus virtual está a disposición las 24 hs los 365 días del año.

2-los cursantes no tienen que viajar: lo que ahorra tiempos y costos..

3-las empresas no tienen que liberar días para las capacitaciones: ya que los alumnos definen un par de horas dentro de su agenda semanal, donde quiera que se encuentren, para avanzar a la velocidad recomendada.

4-no pierde nada de la cursada presencial: porque contamos con una plataforma de capacitación virtual que reemplaza eficazmente la cursada de carácter presencial. Además, como no hay limitación en cuanto al horario como en las clases presenciales, cada unidad contiene mas información.

5-se obtienen resultados asegurados: porque las metodologías de estudio, seguimiento y evaluación de los alumnos aseguran los resultados del aprendizaje. Ofrecemos, desde hace mas de 15 años una GARANTIA DE SATISFACCION TOTAL: si el alumno o la empresa cree que el curso no fue de calidad y/o no le resultó de utilidad, le devolvemos su dinero. En las 14 ediciones anteriores de este programa, nadie solicitó la devolución.

6-la empresa ahorra mucho dinero: **hasta un 80 % de los costos, entre el menor costo de inscripción** y los ahorros en gastos de traslados, viáticos, etc.

DIRECTOR DEL PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN



Juan Carlos Passano:

Médico veterinario (UBA). Cursó un master en Marketing y Management Operativo y Estratégico (UCES).

Fundador del Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario.

Autor de los libros Marketing y Management para Proveedores y Profesionales del Agro, El Lado B de los profesionales del agro y Agroinfluencers.

Asesor y capacitador en mas de 500 empresas proveedoras del sector agropecuario de 18 países de Latinoamérica.

Fundador y Director de **Creagro** (Asesor en estrategias y comunicación en toda Latinoamérica), **AgroRRHH**, (1ra plataforma digital de agroempleo de alcance latinoamericano) **Agrointeligencia** y **Asesorrural**, plataformas de capacitación digital.

Profesor invitado a 15 facultades de Argentina.

Ex titular de la cátedra de Marketing Agropecuario de la Lic. en Agronegocios de la Universidad del Salvador.

Ex Director de Departamento Agribusiness en Publicis Grafitti.

Ex gte técnico comercial de Cargill. Ex planner estratégico para Monsanto.

PROFESORES Y PRESENTADORES DE CASOS DE LA XV EDICIÓN DEL PROGRAMA

El Programa cuenta además con el aporte de casos y experiencias de colegas y empresarios exitosos de toda Latinoamérica, que participan de las videoconferencias aportando casos y experiencias, entre otros:

 	 	 	 	 	 
Ing. Agr. Rolando Meninato (Argentina)	Ing. Agr. Paula Andrea Gajardo (Chile)	Ing. Agr. Daniel Bayce (Uruguay)	Ing. Ind. José Reyes (Chile)	Ing. Agr. Luis Pérez (Argentina)	Msc. Eduardo Ubide (España)
Ex Vicepresidente mundial de Semillas y Biotecnología de Dow AgroSciences Propietario Bodega Mevi	Directora Ejecutiva Red Fortalece pyme Maule	Director en INaSe; Ex. Gerente de la Cámara Uruguaya de Semillas	Director Ejecutivo de Thinkagro, Universidad de Talca	Director/Partner de Alz-Agro y Qira	Manager Consultancy, Infocenter Socio formador tecnológico de Monterrey

PROFESORES Y PRESENTADORES DE CASOS DE LA XV EDICIÓN DEL PROGRAMA

El Programa cuenta además con el aporte de casos y experiencias de colegas y empresarios exitosos de toda Latinoamérica, que participan de las videoconferencias aportando casos y experiencias, entre otros:

 	 	 	 	 	 
Juan Cabrera (Argentina)	Ing. agrónomo. Juan Martinez Climent. (España)	Ing. Agr. Piero Rouillon R. (Perú)	Ing. Agrónomo Gustavo Mina (Argentina)	Ing. Agr. Verónica Caballero (Uruguay)	MBA Natacha Jaromezuk (Argentina)
General Partner at Xperiment Ventures	Founder & CEO at ADIAN.ai	Country Manager Aminochem	Gerente Seguros Agropecuarios en Sancor	Especialista en Planificación y Gestión de la empresa agropecuaria	Human Resources Business Partner Argentina, Chile & Perú

PROFESORES Y PRESENTADORES DE CASOS DE LA XV EDICIÓN DEL PROGRAMA

El Programa cuenta además con el aporte de casos y experiencias de colegas y empresarios exitosos de toda Latinoamérica, que participan de las videoconferencias aportando casos y experiencias, entre otros:

					
					
Msc. Ignacio Albornoz (EE.UU)	Cdor. Nelson Pérez Alonso (Argentina)	MSC Carlos Bayala (Inglaterra)	Horacio Baluzzi (Argentina)	Ing. Agr. Aexandre Chequim (Brasil)	MSC Magaly González Vazquez (España)
CEO de Cattler	CEO Claves Información Competitiva	Founder New	CEO Agrobot	CEO Digifarm	Fundadora y Directora del Instituto de Sostenibilidad de Madrid

PROFESORES Y PRESENTADORES DE CASOS DE LA XV EDICIÓN DEL PROGRAMA

El Programa cuenta además con el aporte de casos y experiencias de colegas y empresarios exitosos de toda Latinoamérica, que participan de las videoconferencias aportando casos y experiencias, entre otros:

			
			
Ing. Agr. Agustin Biagioni (Argentina)	Lic. Teresa Zotter (Argentina)	Ing. Agr. Martin Mariani Ventura (Argentina)	MSC Rocio Fonseca Chamorro (Chile)
Global Senior VP of Marketing Bioceres	Founder & CEO Directora Zotter + Sampietro	Global Seed & Trait Lic. Manager en Bioceres Crop Solutions	Co founder Drei Ventures Ex Directora de Innova Chile

TEMARIO DEL PROGRAMA

1RA PARTE: MARKETING, COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS

MÓDULO I

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.

Plan de Marketing y Ventas: 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.

TEMARIO DEL PROGRAMA

1RA PARTE: MARKETING, COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS

MÓDULO II

Ventas:

Preventa: información estratégica. Neuromarketing aplicado a las agroventas de precisión. 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.

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.

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.

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.

TEMARIO DEL PROGRAMA

1RA PARTE: MARKETING, COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS

MÓDULO III

Posicionamiento e imagen profesional:

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. Nombre, Signo y logotipo de marca. Slogan. Jingle. Identidad de marca. Lealtad de los consumidores. Insights. Brand awareness, Brand salience y Brand typicality.

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, cartelera externa, etc. Marketing de salida: motivadores de compras, cartelera, ofertas, exhibición correcta de los productos, armado de góndolas y estanterías. Estrategias de punto de venta.

TEMARIO DEL PROGRAMA

1RA PARTE: MARKETING, COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS

MÓDULO IV

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.

Marketing digital: redes sociales, emailing, buscadores. Marketing viral.

La comunicación en la era de la AGROCULTURA 4.0

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

Creatividad e Innovación para el desarrollo de productos, servicios y estrategias:

Pautas para el proceso de innovación y mejora.

Características de las personas creativas

Bloqueadores de la creatividad y la innovación

Metodologías para el proceso creativo

Ejercicios para favorecer la creatividad de los miembros de los equipos.

TEMARIO DEL PROGRAMA

1RA PARTE: MARKETING, COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS

MÓDULO V

Agricultura 4.0:

- Revolución 4.0 en el agro
- Intensificación sostenible
- Agricultura de Precisión
- Inteligencia Artificial aplicada al agro
- Big data y toma de decisiones
- Avances en Biotecnología
- Drones al servicio de la agricultura
- Agrosensores e Internet de las cosas
- Smart Farming
- Marketplaces agrícolas

Sostenibilidad y economía circular:

- INTRODUCCIÓN AL DESARROLLO SOSTENIBLE
- Introducción a la sostenibilidad.
- Globalización: Aplicación y consecuencias.
- Claves del éxito en la sostenibilidad.
- Sostenibilidad en los diferentes sectores económicos.

TEMARIO DEL PROGRAMA

2DA PARTE: MANAGEMENT Y GESTIÓN

MÓDULO I

Negociación:

Principios básicos de la Negociación: Comunicación, Lenguaje, Asertividad. Tipos de Negociación. Conocimientos y Habilidades. Claves para las negociaciones exitosas. Negociaciones colaborativas y confrontativas. Etapas del proceso. Preparación previa, Negociación cara a cara, Cierre, Conclusiones.

Motivación y Liderazgo:

Motivación: Ciclo motivacional. Teorías de la Motivación y el Liderazgo. Motivación de equipos de trabajo. Automotivación.

Liderazgo: Conceptos y teorías del Liderazgo. Características de un líder efectivo.

Diferencias entre jefe y líder. El Líder como Motor de la cultura organizacional. Liderazgo situacional.

Líderes Transformacionales Compromiso y Empowerment.

El anti líder.

TEMARIO DEL PROGRAMA

2DA PARTE: MANAGEMENT Y GESTIÓN

MÓDULO II

Manejo del tiempo

Las bases de la efectividad. Tiempo robado. Tiempo perdido. Tiempo neutro Tiempo aprovechado

Cómo establecer prioridades. Concentración versus dispersión. Técnicas para poner en marcha cada objetivo

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: concepto de Incertidumbre y su manejo; factores que nos inducen a tomar malas decisiones; las personas como tomadoras de decisiones; fases del proceso racional.

Los problemas potenciales. Implantación de soluciones. Metodologías para la resolución de problemas.

Trabajo en equipo:

Las “5 C” del trabajo en equipo: Complementariedad, Coordinación, Comunicación, Confianza, Compromiso. Roles dentro del equipo.

Lo que suma y lo que resta en un miembro del equipo. El caso de los sobrevivientes de los andes.

Habilidades para un gerente eficiente:

Proactividad; Liderazgo; Prioridades; Compartir ganancias; Mutuo entendimiento; Sinergias; Efectividad y actualización constante.

TEMARIO DEL PROGRAMA

2DA PARTE: MANAGEMENT Y GESTIÓN

MÓDULO III

Gestión de precios y honorarios:

Fijación de precios y honorarios: teorías y recomendaciones.

Políticas de precios. Relaciones con los proveedores.

Gestión de la empresa:

Introducción a la gestión de las empresas agropecuarias.

Estado patrimonial: Balance o Estado Patrimonial. Concepto de Patrimonio. Clasificación de las partidas que componen el Estado Patrimonial en las explotaciones agropecuaria. Ecuación del Patrimonio. Criterio de la valorización de los activos. Utilidad del Balance Patrimonial.

Estado de resultados: Información necesaria para construir el Estado de Resultados. Componentes del Estado de Resultados: Producto Bruto y Costos Totales. Criterios de valorización.

Estado de fuentes y uso de fondos: Componentes del informe: Fuentes de dinero en efectivo. Uso de dinero en efectivo. Resultado: Saldo de Caja. Elementos para la interpretación del Estado de Fuentes y Usos de Fondos.

Sistema de indicadores para el análisis de empresas agropecuarias: Indicadores Globales. Indicadores Generales (Económicos y Financieros). Consideraciones. Diagrama de indicadores Globales y Generales. Indicadores por Área de Gestión.

TEMARIO DEL PROGRAMA

2DA PARTE: MANAGEMENT Y GESTIÓN

MÓDULO IV

Costos de producción en las empresas agropecuarias:

Clasificación de costos: Costos fijos y variables. Costos directos e indirectos. Costos efectivos y no efectivos.

Costos unitarios. Costos de actividades productivas.

Los costos y su relación con los indicadores parciales (MB y MN).

Diagnóstico predial:

Principales enfoques para realizar diagnósticos prediales. Enfoque Global del Diagnóstico de una Explotaciones Agropecuarias. Etapas del diagnóstico analítico global: ETAPA 1. RELEVAMIENTO DE LA INFORMACIÓN. ETAPA 2. PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN. ETAPA 3. ANÁLISIS. INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS.

Enfoque Analítico por problema del Diagnóstico de una Explotaciones Agropecuarias.

Planificación en las empresas agropecuarias:

1. Horizontes temporales y objetivos de la planificación.

2. Planificación por problemas (como continuación del diagnóstico analítico).

3. Planificación y Toma de decisión.

4. Recursos y restricciones según el horizonte temporal de la planificación.

5. ETAPAS DE UN PROCESO DE PLANIFICACIÓN (en general se aplica a todos los métodos).

6. MÉTODOS DE PLANIFICACIÓN



De nuestros cursos y programas de especialización, han participado directivos, gerentes y personal de más de 500 empresas e instituciones de 18 países:

De Argentina:

DowAgro, Monsanto, Dekalb, GDM, 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, Produsem, Sursem, Rizobacter, Don Mario, DSM, AFA, Alianza Semillas, Profertil, Semillero Don Atilio, Criadero El Cencerro, Stoller, Sintesis Química, Sutterra, 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.



De nuestros cursos y programas de especialización, han participado directivos, gerentes y personal de más de 500 empresas e instituciones de 18 países:

De Argentina:

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 , Drovot, 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, Finarvis, LC Agro, Sigma Agro, José Dumit SA, Sumidas, Scorziello & Galella, Avanzar SA, Mamasú, Ragt semillas, Sesnich Villalonga Cereales, Weizur, Gensus, Microvidas, Paredes Cereales SA, TIPSA SA, Sinergizagro, Soluciones integradas de ingeniería y desarrollo, Semillas Emilio SRL, Rainbow, Prochem Bio, Laboratorios Peyte, Petroservice SRL, La Clementina, Corral Insumos, Coop Agrícola de Godoy Ltda, Chiaravaglio Hnos, Centro Agropecuario SA, Mario Calandri e hijos SA, Agri liquids solution Argentina,SA, Suplefeed, Plantium, Asociación Unión Tamberos Coop Ltda, Agileagro, Agrohub, Rocagro, Macro seed, Agropecuaria Salto, Alltec SA, Bioceres Crops, Altina, Cahe, Petroarsa, Grupo Sensor, Criadero El Milagro.



De nuestros cursos y programas de especialización, han participado directivos, gerentes y personal de más de 500 empresas e instituciones de 18 países:

De Uruguay:

Nidera Uruguay, Kalinsur, Agrotterra, 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, Nutrifera, Ambev, Kilafen, Estancia Bichadero, Nutral, Grano Sur, Fertilcor, J Hartwich, Alori & cia,,Gama Rural, Del Comercio SRL, Agrícola Borges, Cadol. Insalcor, Preserva, Nutex, Unión Rural de Flores, Fadisol, Casder Corporation, Vitalforce, Lanafil, 3agro, Tafirel, Surproductivo, Simagro, Agroinsumos, Agroabrigo, Bioterra, Agrofuturo.

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, Compo Expert, Agrosience, Eurochem, King Seeds, Ultraquimia, Semebras SA, Biokrone, Algas y extractos del pacífico, SYS 21, Haifa, Microsoil, Boheringer Ingelheim, Lallemand, Royal Canin, Bio Loga, Pacifex



De nuestros cursos y programas de especialización, han participado directivos, gerentes y personal de más de 500 empresas e instituciones de 18 países:

De Colombia:

SEA consultores, Ingeplant, Halcón, Biocultivares, Fundases, Basf, Avgust, Bioinstrumental, Palmixtex, Provefarma, PyC, ABS, Agrosavia, Agraforum, Procaña, Técnicaña, Fedeacua, Tierragro, Agrifol SA, Pérez y Cardona SA 20

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, Del Campo.

De Chile:

Agroenzymas. Quimetal, BTS, ASP, Portal Frutihortícola, Elanco, Compo Expert, Veterinary Business Congress, Purina, Martínez & Valdivieso, Copeval, Fundación para la Innovación Agropecuaria, Cooprisem, Agropuelma, Gowan, Thinkagro, Semillas Llanquihué

De Nicaragua:

Marketing Arm International, Formunica, Nuevo Carnit, Boheringer Ingelheim y APEM

De El Salvador:

Boheringer Ingelheim, Marketing Arm International



De nuestros cursos y programas de especialización, han participado directivos, gerentes y personal de más de 500 empresas e instituciones de 18 países:

De Ecuador:

Naturquim, Dupocsa, Sumitomo, Agrofarm, Agripac, Crystal Chemical, Agraquest, Danec, Marketing Arm International, Agrocelhone, Fermagri, Koppert, Impovet, Traverser, Ralco Nutritions, Naviagro, Novagro, Provein Insumos Agrícolas, Agroquim, Ambavet, Everflor SA, Insusemillas, Del Monte, Agrytec, Dartani SA.

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, Veterquímica, Union Agronegocios, Carnavalia, Agripac, Agrocentro, Syngenta, Agrotratos, Nutrifertil, Anco

De Guatemala:

Agencia Agropecuaria Industrial, Nutrifert, Norel, Marketing Arm International, Grupo Enlasa

De Honduras:

Alcón, Genfar, Marketing Arm International, Del Campo



De nuestros cursos y programas de especialización, han participado directivos, gerentes y personal de más de 500 empresas e instituciones de 18 países:

De República Dominicana:

Marketing Arm International; Boheringer Ingelheim

De Panamá:

Marketing Arm International, Boheringer Ingelheim.

De Costa Rica: Agrocosta

De Brasil:

Compo Expert, Vetagro

De Perú:

Yara, Global Organic's

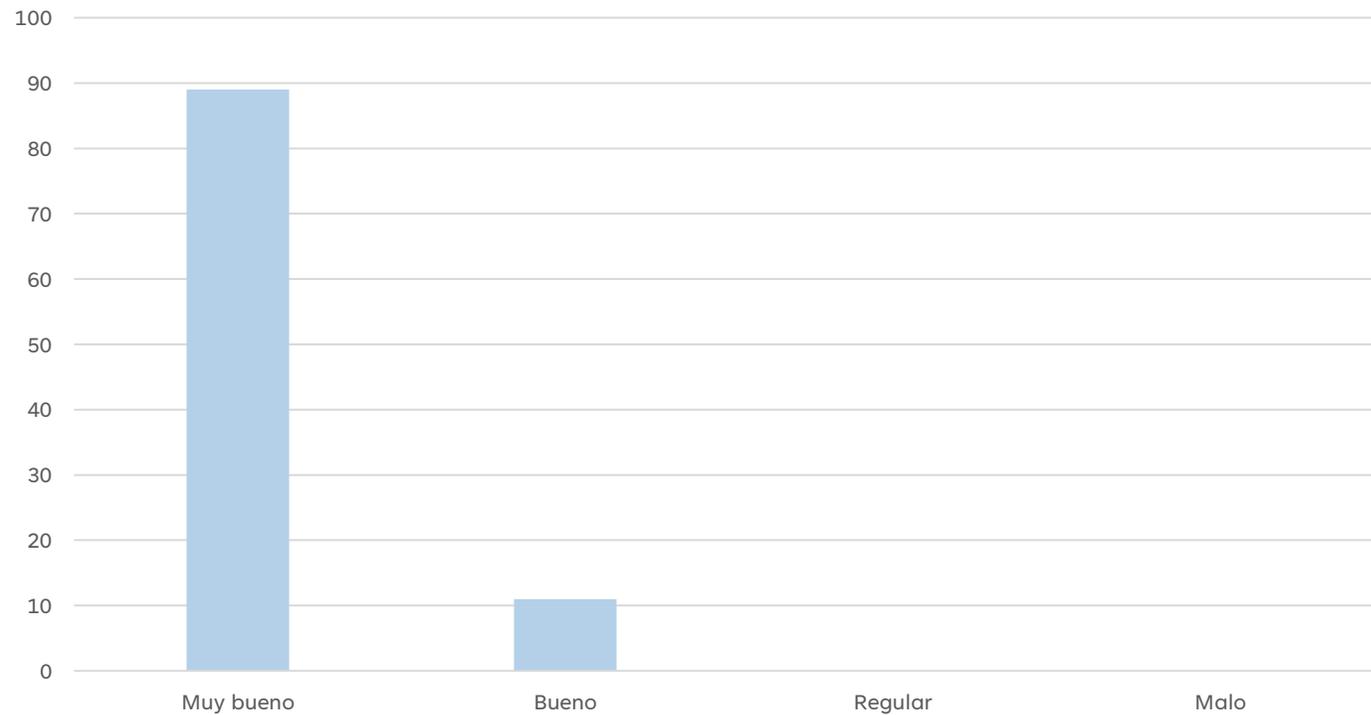
De Belice: Marketing Arm International

Y el 100 % de quienes ya finalizaron el programa, contestaron que volverían a realizar otra capacitación con nosotros.



NIVEL DE SATISFACCIÓN DE LOS ALUMNOS DE LAS EDICIONES ANTERIORES

Nivel de satisfacción de los alumnos



Testimonios de alumnos de nuestros cursos de capacitación



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

Argentina

“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.”



Lic. Eduardo Ubide (Director Area Consultoría e Implantación, Infocenter)

España

“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”



Marcelo Salamano (Director de Insupec SA).

Argentina

“Juan Carlos ha sido muy importante para mi y nuestra empresa ya que por su aporte técnico/ práctico a generado un cambio sustancial en nuestra organización, Tiene claro de que se trata nuestro mercado (veterinario) y eso es fundamental para un capacitador.”



Ing. Agr. Diego Ubici (Socio la Nueva Agropulso).

Argentina

“Juan Carlos Passano 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. Carlos Becco (Ex Head of Argentina en Indigo)

Argentina

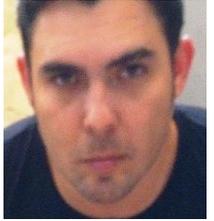
“Tuve el placer de compartir con Juan Carlos una iniciativa de capacitación y fidelización a la red comercial de SPS. Los resultados logrados gracias al trabajo de Juan Carlos fueron sumamente positivos y satisfactorios. Su compromiso y la dedicación de Juan Carlos fueron fundamentales para el éxito del proyecto. Dentro de los aspectos destacados de la misma merece destacarse su creatividad 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. Leopoldo Cid (Ex Marketing Director at Syngenta)

Argentina

“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.”

	<p>Guillermo Gonzalez Taboada (Ex Presidente GTGA) Argentina</p>	<p>“Juan Carlos Passano 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, 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.”</p>
	<p>Cr. Nelson Pérez Alonso (Presidente de Claves Información Competitiva) Argentina</p>	<p>“Juan Carlos es el 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 metodológico y miradas multidisciplinares 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.”</p>
	<p>Med. Vet. Gabriela Martino Argentina</p>	<p>“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.”</p>
	<p>Diego Gonzalez Palma (Representante Comercial Murrin Corporation- Cirad) Ecuador</p>	<p>“Juan Carlos entrega todo de sí en los cursos que dicta, los mismos que son de una gran intensidad académica, logrando de este modo resultados sorprendentes . Es el plus perfecto que un profesional de las ventas necesita dada la marcada diferencia en la forma de vender en campo agropecuario de otros campos. Recomiendo enteramente el curso impartido por el Dr. Passano, ya que me ha permitido desarrollarme de un modo mucho más efectivo en mi trabajo.”</p>

	<p>Ing. Agr. Cristian López del Valle (Gerente de Ventas Canal Independiente en Monsanto Company) Argentina</p>	<p>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”</p>
	<p>Ing. Agr. Luis Fernández, Representante técnico comercial, Seedmech Latinoamérica SRL Argentina</p>	<p>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. Reitero la importancia de complementar conocimientos de distintos ámbitos y la eficacia de Juan Carlos como capacitador.”</p>
	<p>Ignacio Devincenzi Garcia Country Manager Microsules Paraguay</p>	<p>“Juan Carlos es actualmente el referente número uno en marketing agropecuario en latinoamerica, posee una experiencia extraordinaria en la materia. Es de facil trato, ingenioso y muy pragmatico.”</p>
	<p>Alexandra Luna Orta Directora ejecutiva de Canifarma, México.</p>	<p>“Juan Carlos, tiene una excelente visión y conocimiento del Marketing.Veterinario..”</p>



Aldo Invernizzi
Gerente en Asociación
Civil CampoLimpio

“Hice el curso de especialización en marketing, management y ventas y lo recomiendo en un 100%.”

Uruguay



Ing. P. A.
Pablo Ogallar.
Ex Director de
marketing Monsanto
Latinoamérica.

Juan Carlos ha organizado una serie de capacitaciones adaptadas a los distintos perfiles técnico/comerciales con resultados muy positivos, reflejados en las distintas encuestas de satisfacción y la continuidad de cada entrenamiento.

Argentina



Salvador Carrano
Lic. En Producción
Agropecuaria.

Juan Carlos es un verdadero maestro en el Marketing y Ventas, el tiene la capacidad de explicar los temas que dicta de manera simple y precisa usando términos y ejemplos cotidianos. Toda persona que quiera ofrecer sus productos y/o servicios tendría que tomar el curso para darse cuenta de las fallas que tenemos y poder solucionarlas.

Uruguay.



Ing. Agrónomo Martín
Descalzo. Director de
TeamAgro

Juan Carlos tiene una gran trayectoria en marketing agropecuario, Tiene un profundo conocimiento del sector agroindustrial de Argentina y de varios países de latinoamérica. Los conceptos que aprendí en sus cursos y congresos me fueron de mucha utilidad en mi carrera profesional, se destacan por su claridad conceptual y aplicabilidad para quienes trabajamos en la comunidad agropecuaria.

Argentina.



Alfonso R Cebra
Gerente en
Reproductores SRL &
Select Sires Inc

Fue un placer hacer el Programa de Marketing, Management y Ventas de FAMA, Me dio buenas herramientas y las clases eran bien prácticas.

Argentina



Med. Vet. Luis Fusi,
asesor en nutrición
animal.

He leído los libros de Juan Carlos y seguido muchos de sus cursos, incluso las nuevas modalidades a través de internet, y/o on line. Siempre me han sido muy útiles y han estado muy bien dados, son temas todos muy importantes y muy actuales. Su modo personal hace muy agradable el aprendizaje, y obviamente los años han perfeccionado su labor. Un gran profesional.

Argentina



Ing. Agr. Pablo
Lafuente.
Director global de
negocios en Spraytec
fertilizantes

Juan posee una gran capacidad de análisis y resolución de situaciones complejas, sin duda la respuesta es la cantidad de herramientas que posee y su invaluable experiencia, excelente capacitador.

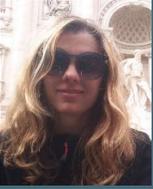
Argentina



Ing. Agr. Matías
Flynn,
Issues Management
Cono Sur -Bayer
Crop Science

Juan Carlos transmite ideas en forma clara, ayuda a planificar el trabajo en forma eficiente. Sus mejores cualidades: Grandes resultados, Experto, Creativo ”

Argentina

	<p>Ing. Agr. María Cecilia Rolle. Riesgos Agrícolas- Nación Seguros SA</p>	<p>“Las clases dictadas por Juan Carlos te ayudan a que despierte en nosotros la creatividad y el entusiasmo para lograr nuevas metas”</p>
Argentina		
	<p>Ing. Prod. Agropecuaria Pio Silveyra.</p>	<p>Excelente profesional, que supo posicionarse dentro de un mercado muy competitivo y por demas difícil de llegar. Su desempeño en el sector de marketing agropecuario es reconocido por las empresas mas importantes del sector.</p>
Argentina		
	<p>Cdr. Ricardo Alonso, Socio gerente de Recuperar SRL.</p>	<p>“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.”</p>
Argentina		
	<p>Cecilia Cabrera (Socia Veterinaria El Rodeo)</p>	<p>“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.”</p>
Argentina		

	<p>Ing. Agr. Gonzalo Castro Videla Director Grupo Cofina Agro</p>	<p>“Hemos contratado a Juan Carlos para entrenamiento de nuestro personal en técnicas de ventas y atención al público enfocados al sector agropecuario; sus cursos son muy amenos y formativos. Su trabajo es muy recomendable.</p>
Argentina		
	<p>Ing. Agr. Juan Pablo Genín Socio en Bonza Agropecuaria</p>	<p>Juan Carlos es un excelente consultor en la rama agropecuaria de Marketing, lo considero una persona creativa, por lo que fueron muy didácticas las clases del Foro de Marketing Agropecuario. Bien vale la pena hacer el curso.</p>
	<p>Ing. Agrónomo Matías Sartori. Ex gte de marketing Pannar</p>	<p>Juan Carlos tiene una gran percepción de los comportamientos de la gente, proactivo, excelente profesional en el área de marketing, un innovador por excelencia. Especialista de todas las herramientas de comunicación y su llegada al mercado. Gran comunicador.</p>
	<p>Ing. Agr. Gerardo Badoglio, (Gte comercial Agroinvest)</p>	<p>“Juan Carlos brinda un curso excelente, creo que todo comercial de una empresa con deseos de crecer y mejorar debería realizarlo.”</p>
	<p>Ing. Agr. Gastón Prada. Asesor técnico comercial Agroideas SA.</p>	<p>“Juan Carlos, es un gran 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 mí me sirvió de mucho haber compartido discusiones, charlas y debates sobre el tema.”</p>

ARANCELES

Estos valores incluyen:

- cursada completa
- membresía para el campus virtual por dos años.
- seguimiento personalizado de los tutores.
- certificación del **Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario** y de la **Universidad de Talca**
- ingreso en la base de datos de profesionales recomendados.

	Costo real	Hasta el 30/12 (50 % de descuento)	Hasta el 15/2 (25 % de descuento)
1 inscripto	Un pago de U\$S 2.500 (o 10 cuotas de U\$S 250)	Un pago de U\$S 1.250 (o 10 cuotas de U\$S 150)	Un pago de U\$S 1.875 (o 10 cuotas de U\$S 225)
2 a 3 insc. (c/u)	Un pago de U\$S 1.990 (o 10 cuotas de U\$S 199)	Un pago de U\$S 995 (o 10 cuotas de U\$S 120)	Un pago de U\$S 1.490 (o 10 cuotas de U\$S 179)
4 o mas insc. (c/u)	Un pago de U\$S 1.550 (o 10 cuotas de U\$S 155)	Un pago de U\$S 775 (o 10 cuotas de U\$S 93)	Un pago de U\$S 1162 (o 10 cuotas de U\$S 139)
Estudiantes avanzados y docentes	Un pago de U\$S 1.550 (o 10 cuotas de U\$S 155)	Un pago de U\$S 775 (o 10 cuotas de U\$S 93)	Un pago de U\$S 1162 (o 10 cuotas de U\$S 139)

Formas de pago:

Tarjetas de crédito, transferencias bancarias internacionales, Western Union, Giros More, Abitab, Red Pagos, etc.

DESCUENTOS INSTITUCIONALES

Las empresas socias de las siguientes asociaciones cuentan con un descuento adicional del 10 %, sobre los mencionados en la placa anterior.

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

Chile: Anpros, Afipa, ADIAC, ALAVET, Croplife, IMPAA

Paraguay: APROSEM, CAPALVE, CAFYF, UEA

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

México: AMSAC, AMIFAC, PROCCYT, FEPRINCO, ANEMVZ, ANFAPBAC, ANALAV, ANFACA, FEDMVZ, INFARVET, ANIAUAM, ANACOFER, AMPHAC

Bolivia: APIA

Honduras: Croplife, AHSAFE

Ecuador: Innovagro, Ecuasem, APCSA,

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

Nicaragua: Anifoda

Perú: Cultivida

Guatemala: Agrequima

PROGRAMA DE BECAS

Se ponen a disposición 20 becas por el 80 % del valor del curso, es decir que el becario sólo deberá abonar un total de U\$S 500, o 10 cuotas de U\$S 60.

Se recibirán solicitudes durante este mes, y se definirán los beneficiarios el último viernes del mismo

Requisitos:

-situación laboral:

El/la solicitante NO debe estar actualmente empleado en grandes empresas.

Para aplicar a la beca debe enviarse un email a becas@foroagro.com.ar con una carta solicitando la misma, aclarando en particular la edad y la situación laboral.

El solicitante deberá depositar U\$S 100 (cien) como “Garantía de aceptación” de la beca.

Si se le concede la misma, ese valor se tomará a cuenta del pago total.

Si el solicitante no acepta la beca, pierde la garantía.

Si no se le concede la beca, se le reintegrarán los U\$S 100 dentro de los 5 días hábiles posteriores a la publicación del listado de favorecidos..



CONSULTAS E INSCRIPCIONES

Laura Kraselnik
+5491126571364
info@foroagro.com.ar
www.foroagrohub.com