



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CENTRO DE
AGRONEGOCIOS
Y ALIMENTOS



PROGRAMA DE GESTIÓN COMERCIAL DE AGROINSUMOS

Edición Paraguay



POTENCIÁ LA FUERZA DE VENTAS DE TU EMPRESA Y LIDERÁ TU POSICIONAMIENTO EN EL SECTOR DE AGROINSUMOS.

INFORMACIÓN GENERAL



FECHA

Fecha de inicio:

24 de julio 2025

Fecha de finalización:

21 de agosto presencial en Asunción



MODALIDAD

**Hibrido: Online - Presencial
(Cea, Asunción Paraguay):**

3 módulos virtuales (jueves de 17.30 h a 20.30 h)

2 módulos presenciales (jueves de 14 h a 18 h)



DURACIÓN

25 horas.



CERTIFICACIÓN ACADÉMICA

La Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Austral extenderá el Certificado Académico de aprobación del **“Programa en gestión comercial de agroinsumos”** a quienes cumplan con el régimen de promoción.

¿A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDO?

Comerciales de empresas del sector de los agronegocios, principalmente Representantes Técnicos de Ventas y/o Asesores técnicos que tienen bajo su responsabilidad la venta de agro insumos, de igual manera emprendedores y otros profesionales vinculados con este negocio que busquen potenciar sus habilidades para la venta y el marketing.

OBJETIVOS

- Conocer los mercados de interés, sus tendencias, cambios en el mediano y largo plazo, impacto en los avances en sustentabilidad y digitalización.
- Incorporar conocimientos de marketing estratégico, operativo y directo a ser aplicados en el relacionamiento con los clientes.
- Alinear al equipo comercial hacia un nuevo nivel estratégico de complementación del portafolio de productos para la venta.
- Aumentar la efectividad en la búsqueda, interacción y fidelización de clientes, aportar técnicas y herramientas que maximicen el desempeño de los equipos comerciales.
- Establecer buenas prácticas en la gestión del territorio y de los clientes en todo el equipo comercial.

PLAN DE ESTUDIOS

MÓDULO 1 Mercados y tendencias

Profesor: Horacio Silva

- Análisis de los mercados de agroinsumos: Semillas, fertilizantes, agroquímicos
- Tendencias y desafíos actuales del sector
- Avances en sustentabilidad y digitalización
- Agroinsumos biológicos

MÓDULO 2 Marketing estratégico y operativo

Profesor: Damián Torino

- Importancia de ambos
- Diferencia entre ellos
- Aplicación en la gestión comercial
- Gestión del valor de los clientes
- Misiones estratégicas del relacionamiento
- Programas de fidelidad y campañas

MÓDULO 3 Habilidades orales efectivas en la venta

Profesor: Profesor Juan pablo Pezzetta

- Oratoria, retórica y escucha activa
- Manejo de auditorios: nervios, ansiedad, convencer y agradar
- Lenguaje verbal y no verbal: imagen física y psicológica del orador
- Gestualidad eficiente: manejo del cuerpo y vestimenta

MÓDULO 4 Venta Consultiva

Profesor: Ignacio Drovetta

- Generando una diferenciación a través de la venta consultiva
- La relación con cliente como herramienta de fidelización
- Etapas del proceso
- Actividades claves a desarrollar en cada etapa

PLAN DE ESTUDIOS

MÓDULO 5 Planificación de Ventas

Profesor: Sergio Grossman

- Diagnóstico estratégico de ventas
- Cuantificación del mercado y análisis de la competencia
- Cómo redactar el plan de ventas: Objetivos y Estrategias
- Ocho formas de diseñar el plan de ventas

Negociación y Cierre de Ventas

Profesor: Sergio Grossman

- Principios de la negociación comercial
- Requisitos para cerrar la venta
- Estrategia para superar objeciones y evitar excusas
- Taller de negociación, Casos, aplicación

CUERPO ACADÉMICO



Carlos Steiger

- Dr. en Ciencias Económicas (UNR)
- Master of Scienca Agricultural Economics (Ohio State University, EEUU)
- Contador Público Nacional (UNL)

CUERPO DOCENTE

Horacio Silva

- Ingeniero Agrónomo
- Posgrado en Marketing, Universidad Austral
- Head Marketing and Sales en Surcos SA

Damián Torino

- Ingeniero Agrónomo
- Gerente Comercial de Soja y Trigo de Syngenta Semillas (Nidera y NK)

Sergio Grosmann

- Ingeniero Civil
- PHD in Public Administration – Atlantic International University
- Máster en Dirección de Empresas – Universidad Austral

Ignacio Drovetta

- Licenciado en Ciencias Empresariales
- Magister en Administración de Empresas – Universidad Austral

Juan pablo Pezzetta

- Profesor de Oratoria, Motivación y Liderazgo, Periodista , Abogado , Mediador, Asesor Legislativo.



UNIVERSIDAD AUSTRAL

CENTRO DE AGRONEGOCIOS Y ALIMENTOS

PROGRAMA EN GESTIÓN COMERCIAL DE AGROINSUMOS

CONTACTO

Santiago Schaab
Ejecutivo de Admisiones de Posgrados
+54 341 155038038 | sschaab@austral.edu.ar



UNIVERSIDAD AUSTRAL



www.austral.edu.ar

