



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CENTRO DE
AGRONEGOCIOS
Y ALIMENTOS

PROGRAMA EN GESTIÓN COMERCIAL DE AGROINSUMOS

29 de julio

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

INFORMACIÓN GENERAL



FECHA

Fecha de inicio: Lunes 29 de julio.
Fecha de finalización: Lunes 30 de septiembre.



MODALIDAD

Online sincrónica
Lunes de 18 a 21 h. Dictado Semanal.
El cierre será presencial de 14 a 18 h (ARG)
en la sede de Cerrito 1250 – CABA.



DURACIÓN

31 horas. 10 encuentros. 3 horas por módulo, último encuentro presencial en Rosario 4 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

Docente: Horacio Silva

- Análisis de mercados de agro insumos
- Tendencias y desafíos actuales del sector
- Avances en Sustentabilidad y Digitalización

MÓDULO 2 Marketing Estratégico y Operativo

Docente: Damián Torino

- Importancia de ambos
- Diferencias entre ellos
- Aplicación en la gestión comercial

MÓDULO 3 Llegada al mercado y Marketing Directo

Docente: Soledad de los Reyes

- Gestión del valor de los clientes
- Misiones estratégicas del relacionamiento
- Programas de fidelidad y campañas

MÓDULO 4 Experiencia del cliente

Docente: Sergio Grosman

- Definición de la identidad de mi empresa
- La jornada del cliente, mapeo
- Experiencia de la venta
- Sorprendiendo al cliente: experiencia posventa – *factor emocional*

MÓDULO 5 Planificación de Ventas

Docente: Rodolfo Ganim

- Cuantificación del mercado
- Análisis de la competencia
- Objetivos de resultado y gestión, estrategias y plazos

PLAN DE ESTUDIOS

MÓDULO 6 Venta Consultiva

Docente: Ignacio Drovetta

- Desarrollo de habilidades de venta consultiva
- Elaboración de propuesta de valor

MÓDULO 7 Negociación en el proceso de venta

Docente: Ignacio Drovetta

- Técnicas de negociación
- Argumentación de valor
- Manejo de objeciones/frustraciones

MÓDULO 8 Estrategias de Cierre de Ventas

Docente: Rodolfo Ganim

- Autoridad para cerrar la venta
- Oportunidad del cierre / Técnica del cierre
- Estrategia para superar objeciones y evitar excusas

MÓDULO 9 Estilos de pensamiento y modelos mentales

Docente: Fernando Preumayr

- Percepción juicios y decisiones
- Estilos y descriptores de dominancia
- El modelo HDBI
- El modelo y su aplicación a la gestión
- Test de Herrmann

MÓDULO 10 Aplicación de estilos mentales al proceso de venta y relación con los clientes

Docente: Fernando Preumayr

- Estilos personales y grupales en empresas agro
- Estilos y procesos clave: comunicación, motivación, liderazgo y equipos
- Metáfora del cerebro integral y sus aplicaciones

CUERPO ACADÉMICO



Osvaldo Barreiro

- Ingeniero Agrónomo – Universidad Nacional de Rosario
- Postgrado en Dirección de Agronegocios ISER y Universidad Austral
- Director Comercial en Helm Argentina SRL

CUERPO DOCENTE

Horacio Silva

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

Damián Torino

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

Soledad de los Reyes

- Ingeniera Agrónoma
- Posgrado en Dirección de Agronegocios – Universidad de Belgrano

Sergio Grosmann

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

Rodolfo Ganim

- Contador Público
- Máster en Dirección de Empresas IAE Business School.

Ignacio Drovetta

- Lic. en Ciencias Empresariales
- Magister en Administración de Empresas – Universidad Austral

Fernando Preumayr

- Ingeniero Agrónomo
- Posgrado en Dirección de Agronegocios – Universidad Austral



UNIVERSIDAD AUSTRAL

CENTRO DE AGRONEGOCIOS Y ALIMENTOS

PROGRAMA EN GESTIÓN COMERCIAL DE AGROINSUMOS

CONTACTO

Santiago Schaab

Ejecutivo de Posgrados

Tel: +54 341 155038038

sschaab@austral.edu.ar



UNIVERSIDAD AUSTRAL

CENTRO DE AGRONEGOCIOS Y ALIMENTOS



www.austral.edu.ar