



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 Paraguay 1950, Rosario.



### 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](mailto:sschaab@austral.edu.ar)



UNIVERSIDAD AUSTRAL

CENTRO DE AGRONEGOCIOS Y ALIMENTOS



[www.austral.edu.ar](http://www.austral.edu.ar)