

GESTIÓN COMERCIAL — DE INSUMOS AGRÍCOLAS

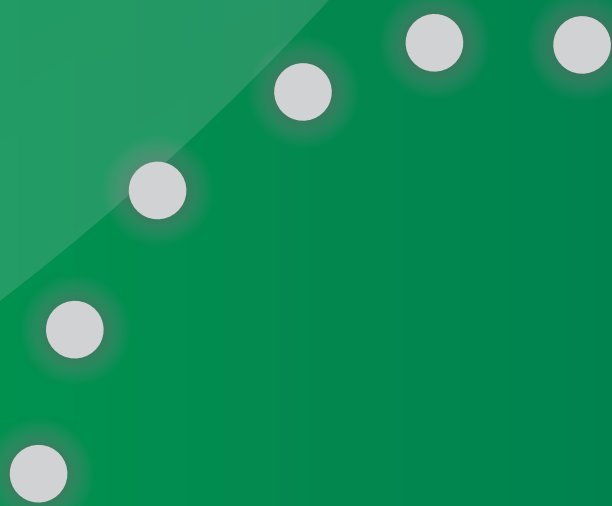




Diploma en
Gestión Comercial de
Insumos Agrícolas

|

POTENCIA TU
VISIÓN



MISIÓN DE ESAN

“Ofrecer una educación superior humanista científica, y empresarial que contribuya al desarrollo integral de la persona, al bienestar de la sociedad y a la formación de líderes y profesionales responsables; capaces de responder a las exigencias de un entorno globalizado, y de participar activamente en la creación de una sociedad equitativa y justa, en el marco de los principios de libertad y democracia. Asimismo, promueve y realiza actividades que favorecen la investigación orientada a consolidar espacios para la creación intelectual y artística de la comunidad universitaria, así como de la gestión de negocios”.

— OBJETIVOS

1

Brindar a los participantes los conceptos y herramientas para la comprensión y liderazgo de equipos de ventas.

2

Elevar el desarrollo de competencias y capacidades de técnicos y profesionales para ejercer cargos Gerenciales.

3

Brindar a los participantes las herramientas para conocer a profundidad el mercado objetivo, análisis y planteo de estrategias.

4

Brindar a los participantes los conceptos y herramientas de la digitalización de la agricultura.

¿POR QUÉ SEGUIR ESTE DIPLOMA?



Contenido del programa actualizado y con enfoque práctico.



Exigencia académica.



Calidad de plana docente.



Reconocimiento a nivel nacional e internacional de ESAN.

PARTICIPANTES

Este programa está dirigido a profesionales relacionados en los agronegocios. Profesionales y técnicos del sector público y privado que deseen conocer las metodologías y herramientas para la adecuada gestión comercial de insumos agrícolas.

DIPLOMA

Los participantes que cumplan satisfactoriamente con los requisitos del programa, recibirán el **Diploma Gestión Comercial de Insumos Agrícolas** virtual expedido por la Universidad ESAN y el Instituto de Desarrollo Económico (IDE ESAN).

VENTAJAS DE UN DIPLOMA VIRTUAL

Tendrás el diploma en cualquier momento y en cualquier lugar

Tiene validez legal

Verificable por tu empleador





ESTRUCTURA CURRICULAR

MARKETING PARA INSUMOS AGRÍCOLAS

10 SESIONES
.....

- ❖ Mercado de insumos agrícolas, tendencias y oportunidades.
- ❖ Neuromarketing, insights y segmentación de clientes del sector agrícola.
- ❖ Go to market en el mercado de insumos agrícolas.
- ❖ Plan de marketing para insumos agrícolas.

HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL PARA INSUMOS AGRÍCOLAS

10 SESIONES
.....

- ❖ Marketing digital y Big Data para insumos agrícolas.
- ❖ Regadío de precisión: conceptos básicos y herramientas de planificación y gestión.
- ❖ Drones para la agricultura de precisión: tipos de sensores, planificación de vuelo y aplicaciones.
- ❖ Teledetección aplicada a la agricultura.
- ❖ Visión artificial para la toma de decisiones.

LICENCIA PARA OPERAR Y SOSTENIBILIDAD EN EL MERCADO DE INSUMOS AGRÍCOLAS

10 SESIONES

- ❖ RSC: Responsabilidad Social Corporativa en el sector agrícola.
- ❖ Agricultura sostenible y sustentable.
- ❖ Marco regulatorio actual y tendencias para insumos agrícolas.
- ❖ Certificaciones y acceso a mercados internacionales.
- ❖ Gestión de stakeholders, custodia y compliance.

KAM: KEY ACCOUNT MANAGEMENT EN AGRO INDUSTRIAS

10 SESIONES

- ❖ KAM como estrategia en agronegocios.
- ❖ Plan de cuentas para clientes de insumos agrícolas.
- ❖ CRM en el sector agrícola y estrategias de fidelización para agro industrias.
- ❖ Venta relacional, neuroventas y propuesta de valor para insumos agrícolas.
- ❖ Plan de cuentas.

LIDERAZGO DE EQUIPO DE VENTAS DE INSUMOS AGRÍCOLAS

10 SESIONES

- ❖ Comunicación asertiva.
- ❖ Indagación apreciativa y eficiencia de dirección.
- ❖ Feedback para desarrollar compromiso.
- ❖ Manejo de conflictos.
- ❖ Taller: Feedback.

BUSINESS COACHING APLICADO A NEGOCIOS DE INSUMOS AGRÍCOLAS

10 SESIONES

- ❖ Adaptación al cambio.
- ❖ Orientación a las metas y desempeño.
- ❖ OCB: Organizational Citizenship Behavior.
- ❖ Team coaching.





— STAFF DE PROFESORES



EDI VALLEJOS

Magister en Administración de Negocios MBA y Candidato a Doctor en Administración de Negocios de la Universidad San Ignacio de Loyola. Consultor con amplia experiencia en posiciones gerenciales a nivel local y regional en empresa global líder en ciencia de la vida, salud y agricultura. Desarrollo de equipos multidisciplinarios y multiculturales de alto desempeño, benchmark en la región con liderazgo, flexibilidad y adaptación al cambio. Ha ejercido el cargo de Gerente Regional de Marketing de Cultivos Industriales y Portafolio de Protección de Cultivos y Gerente Regional de Marketing de Cultivos de frutas/hortalizas y Portafolio de Protección de Cultivos de la División CropScience. También, ha ejercido el cargo de Gerente de Marketing Perú - Bayer División CropScience.



SANTIAGO PLAZA

PhD (c). MBA. Licenciado en Administración de Empresas con experiencia en organizaciones locales y transnacionales de primer nivel del sector Hidrocarburos, Tecnología, Salud, Retail, Consultoría en Negocios y Servicios Generales. Enfocado en el Desarrollo Comercial de Tangibles e Intangibles, Planeamiento Estratégico, Outplacement, Negociación y Rentabilidad de los Procesos. Capacidad de trabajo en entornos exigentes, equipos multidisciplinarios y bajo presión. Proactivo e Innovador. Liderazgo transaccional con principios éticos sólidos.



JAVIER CHAVARRO

Ejecutivo con experiencia en empresas multinacionales con profundos conocimientos y experiencia en Marketing, Excelencia Comercial y Marketing Digital debido a la formación profesional adquirida a través de estudios en Marketing, Alta Dirección, Gestión Financiera y Agronomía. Experiencia comercial y de marketing centrada en resultados de crecimiento empresarial en América Latina como Colombia, Ecuador, Perú y Brasil. Liderazgo y gestión de equipos de alto desempeño en México, Centroamérica y Caribe, Región Andina y Brasil por cercanía a las personas, identificando talento, compromiso con su desarrollo y facilitador en la resolución de problemas. Demostración constante de liderazgo, receptividad, capacidad de adaptación y positivismo en el entorno empresarial dando soporte estratégico



GERARDO ESPINO

R&D - Marketing Manager en Summit Agro South América. Ha sido Presidente de Cultivida en el periodo 2020-2021, gremio que agrupa a 15 empresas de investigación y desarrollo agrícola. Magíster en Agronegocios de ESAN. ingeniero Agrónomo de la Universidad Nacional Agraria La Molina. Con más de 17 años de experiencia laboral, desarrollados principalmente en la industria de protección de cultivos para la producción sostenible de alimentos. Con conocimientos de desarrollo, innovación y mercadeo del sector para la planificación, dirección e implementación de proyectos de negocios.



EDGAR HUAMÁN

Director en Agromarketing Perú, agencia de marketing y ventas dirigida netamente al mercado agropecuario, generando valor en entorno digital de nuestros clientes. Catedrático de la facultad de negocios en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas y en la Universidad Privada del Norte. Catedrático de Ciclo Optativo en la Universidad Agraria La Molina. Todos los cursos enfocados en Marketing digital, Trademarketing, Posicionamiento de Marca. Director de Educagro, plataforma de capacitación en temas comerciales principalmente, ventas y marketing para el sector agropecuario, con más de 200 participantes que han pasado por las aulas en el último año. Comprometido 100% a la generación de valor y mejora del sector agropecuario. Generador de oportunidades de agronegocio. Mentor de emprendedores en Incubagraría y otras instituciones, logrando aportar valor a nuevos negocios. Más de 15 años viendo temas comerciales lo cual es mi pasión. ingeniero comercial. Ingeniero Agrónomo de la Universidad Agraria La Molina y Master in Business Administration en CENTRUM de la Universidad Católica.

ADMISIÓN

El postulante deberá enviar los siguientes documentos:

- ❖ Ficha de inscripción debidamente llenado.
- ❖ Copia simple del DNI ambas caras.
- ❖ Copia del voucher del depósito de la matrícula o del pago total.
- ❖ Copia de servicio de luz o agua o teléfono (solo en caso de pago fraccionado).
- ❖ Documento de aceptación de pago financiado (solo en caso de pago fraccionado).

(*) Para la apertura del programa, se debe superar el mínimo de 23 estudiantes matriculados.

(*) Los postulantes que soliciten factura a nombre de empresa se le enviara el formato de aceptación de facturación para su envío respectivo.

PROCESO DE MATRÍCULA

El proceso de inscripción se inicia enviando los documentos solicitados a la asesora de ventas. Posteriormente, se le enviara un correo confirmando su inscripción en el programa.

DURACIÓN Y HORARIO

60 sesiones - 90 horas de clase - modalidad virtual

Martes y Jueves de 19:00 a 22:00 horas

Sábados de 16:00 a 19:00 horas

Clases cada 15 días

(*) Si por algún motivo de fuerza mayor ocurra alguna contingencia con la programación de clases, esto se reprogramará en otra fecha y horario previa coordinación con los alumnos y docente.





— INFORMACIÓN ECONÓMICA

AL CONTADO **S/. 7,500**

FRACCIONADO

Matrícula	S/. 300
9 Cuotas	S/. 850
Total	S/. 7,950

INSCRIPCIÓN PROMOCIONAL

AL CONTADO **S/. 4,500**

FRACCIONADO

Matrícula	S/. 350
9 Cuotas	S/. 530
Total	S/. 5,120

(*) El financiamiento de las cuotas son sin intereses..

Los pagos por concepto de inversión total del programa o la matrícula se efectúan en las siguientes cuentas:

BANCO	# DE CUENTA SOLES	CCI
Banco de Crédito BCP	193-1764415-0-72	002-193-001764415072-16
Banco BBVA	0011-0686-01000111574	011-686-00010001574-39
Banco SCOTIABANK	000-3408965	009-010-000003408965-06
Banco INTERBANK	200-3001232752	0032-000-03001232752-31

Con la Razón Social: Universidad ESAN

RUC: 20136507720



IDE | **es**an
Instituto de Desarrollo Económico

INFORMES E INSCRIPCIONES

Cecilia Postigo

cpostigom@esan.edu.pe

997 583 208

INICIO DE CLASES

02 de Abril



esan