



DESCUBRIMOS,  
INSTRUIMOS.  
TRASCENDEMOS.



MODALIDAD  
**VIRTUAL  
EN VIVO**

DIPLOMA

**Gestión Comercial de  
Insumos Agrícolas**

# 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”.

## ¿Por que seguir un Diploma en Esan?

1

Contenido del programa actualizado y con enfoque práctico. Aplicable a los retos de tu entorno laboral.

2

Aprende de la mano de expertos docentes con Grado de Maestría y Doctorado con gran trayectoria académica y laboral.

3

Reconocimiento a nivel nacional e Internacional de ESAN.

- N° 1 en la preferencia del sector empresarial 2023 (Encuesta anual de ejecutivos - CCL)
- QS WORD University Ranking 2024 N° 1 PERÚ
- QS WORD University Ranking 2024 N° 7 LATAM

4

Excelencia académica, asume retos altamente competitivos.



## Objetivo del diploma:

Capacitar a profesionales para que desarrollen y apliquen estrategias efectivas en la comercialización y gestión de insumos agrícolas, optimizando así los recursos y maximizando la productividad y sostenibilidad en el sector agrícola.

## Certificación digital:

Los participantes que cumplan satisfactoriamente con los requisitos del programa, recibirán el Diploma virtual expedido por la Universidad ESAN.

Nota: La denominación Diploma de nuestros productos responde a la promulgación de la nueva Ley Universitaria 30220. En ningún caso se deberá entender que este programa académico corresponde a la categoría de Diplomados de Posgrado establecida en el artículo 43.1 de la precitada Ley 30220.

## Beneficios:

- Comprensión del mercado agrícola.
- Mejora de competencias profesionales.
- Conocimientos enfocados en agricultura de precisión como herramienta digital.
- Identificar iniciativas estratégicas en base a un plan de marketing por cultivo.
- Brindar una visión general del marco normativo regulatorio internacional, regional y nacional para los insumos agrícolas.

## Ventajas de tomar un diploma virtual:



Accede en tiempo real las clases de **Educación Ejecutiva**, desde cualquier lugar.



Tendrás accesos al esan virtual y correo de esan. Contaras con **recursos de consulta** en la plataforma digital.



Realizar un **networking con profesionales** de todo el sector.



Vive tus clases 100% sincrónica con **profesores de primer nivel**.

# PLAN DE ESTUDIOS

DURACIÓN



**60**  
SESIONES



**06**  
CURSOS

## 01 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.

## 02 HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL PARA INSUMOS AGRÍCOLAS | 10 sesiones

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

## 03 MARCO REGULATORIO EN INSUMOS AGRÍCOLAS | 10 sesiones

- ❖ Tendencias regulatorias globales.
- ❖ Regulaciones en productos para la protección de cultivos.
- ❖ Regulaciones en fertilizantes y semillas.
- ❖ Buenas Prácticas Agrícolas - BPA e inocuidad agroalimentaria.
- ❖ Stakeholders en el mercado de insumos agrícolas.
- ❖ Sostenibilidad en la producción agrícola y acceso de productos agrícolas a mercados internacionales..

## 04 LIDERAZGO DE EQUIPO DE VENTAS DE INSUMOS AGRÍCOLAS | 10 sesiones

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

## 05 KAM: KEY ACCOUNT MANAGEMENT EN AGRO INDUSTRIAS | 10 sesiones

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

## 06 BUSINESS COACHING APLICADO A NEGOCIOS DE INSUMOS AGRÍCOLAS | 10 sesiones

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

# PLANA DOCENTE



## 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.



## CARLOS RODRIGUEZ KOCH

Ingeniero agrónomo con un Magister en Fitopatología por la Universidad Nacional Agraria La Molina, con más de 38 años de experiencia en el sector público y privado. Habiendome desempeñado como Jefe de Prácticas en el departamento de Fitopatología en la Universidad Nacional Agraria La Molina, para luego pasar al sector privado en donde trabajé por 27 años en la empresa transnacional Bayer en los cargos de Promotor, Jefe de zona (Huaral e Ica), Gerente Regional Sur, Gerente General de Cropsa, Gerente Técnico y Gerente Comercial. Posteriormente trabajé en Interoc como Gerente Técnico, luego como Director Ejecutivo en Cultiva y actualmente me encuentro laborando como Gerente de I&D en Chemie Agroveterinaria SAC.



## ELVAR MIÑANO

Profesional en Ingeniería Agrónoma, Especialista en Catastro y Sistemas de Información Geográfica. Maestría en Sistemas de Información Geográfica (Universidad Pontificia de Salamanca Madrid - España), Maestría en Gestión Ambiental - Universidad Nacional de Trujillo, PhD student / Doctorand in Environmental Engineering en la Universidad Nacional Agraria La Molina. PAE en Gestión Minera - Escuela Superior de Administración de Negocios ESAN. Certificación Internacional en Metodologías Ágiles en Proyectos Scrum Master (SMCTM), Consultor en Sistemas de Información Geográfica, Agricultura de Precisión, Saneamiento Físico Legal de Predios, Docente invitado en diversas universidades nacionales, en cursos de Agricultura de Precisión, Sistemas de Información Geográfica, Cartografía, Gestión de Riesgos.



## 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.

(\*) La plana docente es referencial, en caso de que uno de los profesores indicados no pueda dictar será reemplazado por otro profesional de su mismo nivel y trayectoria académica.

## 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).
- ❖ Posterior a la matrícula se debe firmar el pagaré digital (solo en caso de pago fraccionado).

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

(\*) Para la apertura del programa, se debe superar el mínimo de 25 matriculados.

## PROCESO DE MATRÍCULA

El proceso de inscripción se inicia enviando los documentos completos de admisión a la ejecutiva comercial. Posteriormente, se le enviara sus accesos de esan y antes del inicio de las clases se enviara el correo de bienvenida de clases

## HORARIO DE CLASES

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

Sábados de 16:00 a 19:00 horas

Clases cada 14 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/. 5,067

## FRACCIONADO

Matrícula	S/. 500
7 Cuotas	S/. 691
Total	S/. 5,334

(\*) 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 INTERBANK	200-3001232752	0032-000-03001232752-31
Pago link Niubiz		

Con la Razón Social: Universidad ESAN  
RUC: 20136507720

## INFORMES E INSCRIPCIONES

Alexis Fernández

[jfernandezr@esan.edu.pe](mailto:jfernandezr@esan.edu.pe)

961 546 667