

Diploma de Especialización en Gestión Comercial de Insumos Agrícolas

 **100** horas lectivas

 Modalidad
VIRTUAL

Nº 1 en la preferencia
del SECTOR
EMPRESARIAL
2024



7 AÑO 2025

Misión

“Formar líderes globales emprendedores con sentido ético y responsabilidad social, en asociación con organizaciones referentes para alcanzar la excelencia en su gestión y contribuir al desarrollo del conocimiento”.

Objetivo

Fortalecer conocimientos, capacidades y habilidades en la formulación en planes de agronegocios.

Coordinador General

La comercialización de insumos agrícolas requiere de una gestión eficiente, estratégica y adaptada a las particularidades del campo peruano. En este contexto, es fundamental contar con profesionales capaces de entender al cliente agrícola, gestionar equipos comerciales y tomar decisiones basadas en datos y dinámicas de mercado.

El Diploma de Especialización en Gestión Comercial de Insumos Agrícolas ofrece una formación integral orientada a mejorar la productividad del canal de ventas y fortalecer la relación con el productor. A lo largo del programa, los participantes desarrollarán competencias en planificación comercial, negociación, segmentación de clientes y gestión de territorios, con una visión centrada en resultados y sostenibilidad.

Estamos seguros de que este programa será una herramienta clave para potenciar la fuerza de ventas del sector agroindustrial y responder con éxito a sus retos comerciales.



Elliot Arteaga Reyes
Instituto de Desarrollo Económico de ESAN

Beneficios



- Certificado a nombre de la Universidad ESAN
- Reconocimiento a nivel nacional e internacional de ESAN



- Contenido actualizado y con enfoque práctico
- Clases online en tiempo real con clases grabadas.



- Plana docente con experiencia empresarial
- Importante red de contactos en el sector

Malla Curricular

Compuesto por 5 cursos de especialización

CURSO 1:

Curso de especialización en Marketing para Insumos Agrícolas

Segmentación del mercado agrícola y perfil del cliente

Estrategias de posicionamiento y diferenciación de productos

Mezcla de marketing adaptada al sector agroindustrial

Análisis de comportamiento del comprador agrícola

CURSO 2:

Curso de especialización en Marco Regulatorio en Insumos Agrícolas

Legislación nacional sobre comercialización de insumos

Normas de registro, etiquetado y uso responsable de productos agrícolas.

Procedimientos de fiscalización y control sanitario

Buenas prácticas legales en la distribución de insumos

CURSO 3:

Curso de especialización en Liderazgo de Equipo de Ventas de Insumos Agrícolas

Gestión efectiva de equipos comerciales en el agro

Motivación y desarrollo del talento en ventas

Herramientas para la planificación y seguimiento de metas

Resolución de conflictos y liderazgo situacional

(*) El temario está sujeto a actualizaciones o modificaciones



**Educación que
deja huella**

Malla Curricular

Compuesto por 5 cursos de especialización

CURSO 4:

Curso de especialización en KAM: Key Account Management en AgroIndustrias

Identificación y clasificación de cuentas clave en el agro

Diseño de estrategias de fidelización para grandes clientes

Análisis de valor y rentabilidad por cliente

Técnicas de negociación y gestión de relaciones comerciales

CURSO 5:

Curso de especialización en Business Coaching Aplicado a Negocios de Insumos Agrícolas

Principios del coaching aplicados a la gestión comercial

Herramientas de autoconocimiento y liderazgo personal

Coaching para equipos de alto desempeño

Diseño de planes de acción y mejora continua

► **NOTA:** 100 horas lectivas

► **TOTAL:** Considerar que una hora lectiva equivale a 45 minutos

(*) El temario está sujeto a actualizaciones o modificaciones



**Educación que
deja huella**

Nuestra Plana Docente



Los profesores de ESAN son reconocidos por su exitosa trayectoria académica y empresarial dentro y fuera del país. Con ellos está asegurada la riqueza del aprendizaje y la rigurosidad de la enseñanza.

1

Edi Abel Vallejos

Ex-Director Regional de Marketing en Bayer CropScience LATAM2

Magíster en Administración de Negocios por la Universidad San Ignacio de Loyola. Complementa su formación con estudios en marketing estratégico en Kellogg (EE.UU.), programas gerenciales en la University of Pittsburgh y es Candidato a Doctor en Administración de Negocios. Ha ocupado cargos de alto nivel como Director Regional de Marketing en Bayer CropScience para LATAM2, liderando negocios por más de 280 millones de dólares y equipos en 19 países. También ha sido asesor del MIDAGRI y es fundador y CEO de EV Marketing & Coaching.



2

Carlos Rodríguez Koch

Gerente de Investigación & Desarrollo en Chemie Agroveterinaria SAC

Ingeniero Agrónomo por la UNALM, con Maestría en Fitopatología y estudios en Marketing. Cuenta con más de 30 años de experiencia en comercialización, desarrollo de productos, investigación y regulación en el sector agrícola, con profundo conocimiento en el manejo de plagas y enfermedades en cultivos como cítricos, vid, paltos y hortalizas. Ha ocupado cargos directivos en empresas líderes como Bayer CropScience, CultiVida e Interoc Custer, destacando por su enfoque estratégico, liderazgo y compromiso con la innovación tecnológica en protección y nutrición vegetal.



3

Santiago Benjamín Plaza

Gerente de Outplacement en Nextplacement

MBA en Gestión de Recursos Humanos por ESAN y Doctorando en Administración por la Universidad San Ignacio de Loyola. Especialista en recolocación laboral (Outplacement), con más de una década de experiencia liderando procesos de transición profesional y networking en Nextplacement. Ha sido consultor senior en diversas organizaciones y docente en universidades como ESAN, USIL y UTEC. Autor de publicaciones sobre empleabilidad, liderazgo y estrategias de reinserción laboral, con un enfoque orientado a resultados y desarrollo profesional.



4

Paul Morales

Founder & CEO en Praxis y Estrategia #OpenInnovationLab

Maestría en Investigación de las Ciencias Administrativas por ESAN Graduate School of Business y Doctorado en Educación (UMCH), una Maestría en Tecnologías de la Información y estudios de pregrado en Contabilidad. A nivel profesional, ha ocupado cargos de alto nivel como Founder & CEO de Praxis y Estrategia #OpenInnovationLab desde 1996, y anteriormente fue Gerente de Proyectos del Centro de Desarrollo Emprendedor de ESAN, liderando iniciativas de innovación empresarial y redes de emprendimiento corporativas.



5

Carmen Román

Gerente Corporativo de Mercadeo en Farmagro

MBA por ESAN, formación que fortaleció su capacidad para liderar estrategias comerciales y de marketing en sectores como agroindustria, medios, inmobiliario e hidrocarburos. Además, cuenta con una Maestría en Marketing Intelligence por ESIC (España), estudios en Dirección Comercial en el PAD de la Universidad de Piura y actualmente es candidata a Doctora en Humanidades por la Universidad de Piura. Ha ocupado cargos directivos como Gerente Corporativo de Marketing en empresas como Farmagro, Grupo Silvestre y RPP, liderando transformaciones estratégicas, planes de rebranding, desarrollo de nuevos negocios y posicionamiento de marca.



(*) La plana docente está sujeta a variación por disponibilidad de docentes.

Educación que
deja huella

Certificado por ESAN

Los participantes que cumplan satisfactoriamente con los requisitos solicitados recibirán:

“Diploma de especialización en Gestión Comercial de Insumos Agrícolas”



El documento es virtual y 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.

Frecuencia y Horario



Cada **14** días



Martes	19:00 - 22:00
Jueves	19:00 - 22:00
Sábado	16:00 - 19:00

(*) Las fechas programadas pueden ser sujetas de cambio con la anticipación necesaria.

Reconocimientos y Acreditaciones de ESAN



Educación que
deja huella

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.

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

(*) 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.

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

(*) Los alumnos que soliciten pago fraccionado tendran que firmar virtualmente sus letras de pago.

Información Financiera

Consulte por el financiamiento directo con el asesor comercial.

Al Contado S/. 4692

Fraccionado

Matrícula S/. 350

8 cuotas S/. 594

Total S/. 5100

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

(*) Consultar por descuentos especiales.

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

BANCO	N 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

Razón Social: UNIVERSIDAD ESAN

RUC: 20136507720

**Educación que
deja huella**

Gestión Comercial de Insumos Agrícolas

Informes
**Magaly
Alarcón**

 942 888 974

 lalarcon@esan.edu.pe

