



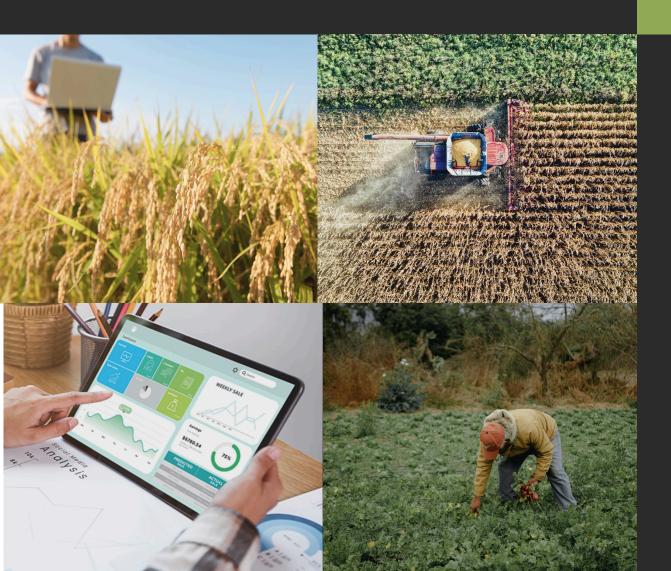
## Diploma de Especialización en

# Marketing Digital y Programación Neurolingüística (PNL) de Ventas para Insumos Agrícolas









√ 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 marketing digital y ventas con la metodología de programación neurolinguistica en el sector de insumos agrícolas.

#### Palabras del Coordinador General

El sector de insumos agrícolas requiere estrategias comerciales innovadoras que conecten con los agricultores de forma efectiva y personalizada. En este escenario, el uso del marketing digital y la programación neurolingüística (PNL) se convierte en una poderosa herramienta para potenciar las ventas y generar relaciones de confianza con el cliente.

El Diploma de Especialización en Marketing Digital y PNL de Ventas para Insumos Agrícolas brinda una formación práctica orientada a fortalecer las habilidades comerciales mediante técnicas digitales, comunicación persuasiva y comprensión del comportamiento del agricultor. Los participantes aprenderán a diseñar campañas efectivas, mejorar sus procesos de venta y posicionar marcas en un entorno cada vez más competitivo.

Estamos seguros de que este programa contribuirá al desarrollo profesional de los participantes y al crecimiento comercial del sector agrícola.

esan Cought tology of act is

Elliot Arteaga Reyes Instituto de Desarrollo Económico de ESAN



#### **Malla Curricular**

Compuesto por 5 cursos de especialización

#### **CURSO 1:**

Curso de Especialización en Fundamentos de PNL y marketing digital aplicado a los insumos agrícolas

Principios básicos de programación neurolingüística (PNL)

Introducción al ecosistema digital en el agro

Aplicación de PNL al proceso de ventas online

Comportamiento del consumidor agrícola en entornos digitales



Curso de Especialización en Plan de Marketing Digital para Insumos Agrícolas

Diseño de estrategias digitales orientadas al cliente agrícola

Segmentación de audiencias rurales y definición de buyer persona

Planificación de campañas multicanal con enfoque agrocomercial

Uso de herramientas digitales para análisis y toma de decisiones

#### CURSO 3:

Curso de Especialización en Contenido y publicidad digital para insumos agrícolas

Creación de contenidos relevantes para productores y técnicos agrícolas

Redacción persuasiva y audiovisual enfocada en productos agroindustriales

Gestión de campañas publicitarias en redes sociales y Google Ads

Métricas clave para evaluar el impacto de la publicidad agrodigital





Educación que deja huella

#### Malla Curricular

Compuesto por 5 cursos de especialización

#### **CURSO 4:**

Curso de Especialización en Técnicas de ventas, cierres y objeciones para insumos agrícolas

Técnicas de venta adaptadas al perfil del agricultor

Estrategias efectivas para superar objeciones comunes en el campo

Métodos de cierre que impulsan la confianza y fidelización

Aplicación de PNL para fortalecer la relación con el cliente agrícola



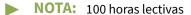
Curso de Especialización en Pitch de ventas para insumos agrícolas

Estructura del pitch comercial aplicado a productos agrícolas

Técnicas para captar atención y generar interés en pocos minutos

Argumentación basada en valor, beneficio y necesidad del cliente

Desarrollo de discursos de venta persuasivos con enfoque PNL



TOTAL: Considerar que una hora lectiva equivale a 45 minutos

(\*) El temario está sujeto a actualizaciones o modificaciones



#### 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.



**Edgar Huamán** Gerente General de AgroMarketing Latam

MBA en Administración y Dirección de Empresas por la Pontificia Universidad Católica del Perú, consolidó su especialización en el sector agropecuario. A lo largo de más de 15 años, ha desempeñado roles clave como jefe de ventas, supervisor de desarrollo de canales y docente universitario en prestigiosas instituciones como la Universidad Nacional Agraria La Molina y la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Actualmente lidera AgroMarketing Latam y Educagro, proyectos desde los que ha impulsado innovadoras estrategias de marketing digital para empresas agropecuarias en toda Latinoamérica.







Pamela Angeles
Responsable de Operaciones en AgroMarketing Latam

Maestría en Marketing por la Universidad ESAN. Integra estrategias comerciales tradicionales y digitales para el sector agronegocios. Ha complementado su perfil con estudios en Dirección de Ventas, Sistemas Integrados de Gestión y certificaciones en automatización y marketing digital. Ha ocupado cargos clave como Jefa de Ventas de Abonos Naturales en Mallki durante más de 11 años y actualmente se desempeña como Responsable de Operaciones en AgroMarketing Latam y Socia Gerente de Educagro.



**Juan Pablo Marimón** Gerente General de NEXTCHIP

MBA en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad ESAN, un programa orientado a formar líderes con visión estratégica y competencias gerenciales sólidas. Complementa su formación con el grado de Bachiller en Ingeniería Electrónica por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. A lo largo de su trayectoria, ha desempeñado cargos clave como Coordinador General de Maestrías Especializadas y MBA en Regiones, Coordinador Principal de Postgrado y Jefe de Ventas en ESAN Graduate School of Business. Además, cuenta con una amplia experiencia como coach internacional certificado en Programación Neurolingüística (PNL).







**Roberto Brenes** CEO MentorCoach en Global Coaching School

MBA con énfasis en Finanzas por la Universidad Centroamericana de Managua, formación que le permitió consolidar su visión estratégica y financiera aplicada al desarrollo de negocios y fortalecimiento empresarial. Además, ha complementado su perfil con certificaciones internacionales como Executive Business Coach (ACCA), Life Coach (International Life and Leadership Coaching Academy) y Trainer en Programación Neurolingüística (The Society of NLP, USA). Su experiencia incluye cargos de alto impacto como Gerente Regional y Gerente de Producto Pyme en Banco ProCredit Nicaragua, así como más de una década liderando proyectos de consultoría y formación empresarial.



**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.



# Certificado por ESAN

Los participantes que cumplan satisfactoriamente con los requisitos solicitados recibirán:

"Diploma de Especialización en Marketing Digital y PNL de Ventas para 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



Lunes19:00 - 22:00Miércoles19:00 - 22:00Domingo09:00 - 12:00

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



#### **Admisión**

El postulante deberá enviar los siguientes documentos:

- Ficha de inscripción debidamente llenado.
- Copia simple del DNI ambas caras.
- (\*) 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 previo aviso a los alumnos y docentes.

- Copia del voucher del depósito de la matrícula o del pago total.
- (\*) Los postulantes que soliciten factura a nombre de empresa se le enviara el formato de aceptación de facturación para su envio 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.

Tarifa Regular		
Matrícula	8 cuotas	
S/. 350	S/. 732	

- (\*) Si realizas el pago al contado tienes 8% de descuento adicional
- (\*) El financiamiento de ESAN por las cuotas es sin intereses.
- En caso de retiro comunicado por escrito (correo electrónico) con 15 días o más días de anticipación al inicio del programa, se descontará el 50% de la matrícula por conceptos administrativos. Las solicitudes de retiro realizadas dentro de los 15 días previos al inicio o una vez iniciado el programa, se descontará el 100% de la matrícula por conceptos administrativos y costo de oportunidad de la vacante.
  caso de reprogramación o fícial del inicio del programa, el participante podrá:
  Solicitar la devolución total del importe abonado, o
  Permanecer inscrito en la nueva fecha, quedando sujeto a la misma política de retiro y devoluciones, considerando la nueva fecha de inicio.
  Los descuentos no son retroactivos ní acumulativos.
  Devoluciones: 45 días hábiles posteriores al envio de la solicitud de devolución.

## Método de Pago **Depósito Bancario**

Banco	Número de Cuenta en Soles	CCI
Banco de Crédito BCP	191-7292029-0-56	002-191-007292029056-55
Banco BBVA	0011-0371-01-00002688	01137100010000268828
Banco INTERBANK	2003007558471	003-200-003007558471-31
Banco BANBIF	007000818166	038-100-107000818166-43

Razón Social: UNIVERSIDAD ESAN | RUC: 20136507720

(\*) Luego de realizar el pago, contactar con el asesor comercial para solicitar su boleta o factura por la inscripción total

#### Pago por Banco o Agente

- 1. Brinde número de cuenta
- 2. Mencione el DNI del pagante como referencia

#### App BCP

- 1. Ir a operaciones
- 2. Realizar transferencia a TERCEROS
- 3. Digite número de cuenta
- 4. Indique el monto a depositar
- 5. Colocar en referencia su número de DNI

Educación que deja huella

Diploma de Especialización en Marketing Digital y PNL de Ventas para Insumos Agrícolas

Informes

# Magaly Alarcón

