

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

 **100** horas  
lectivas

 Modalidad  
**VIRTUAL**

**Nº 1** en la  
preferencia  
del SECTOR  
EMPRESARIAL  
2024  
ENCUESTA ANUAL DE ENCUESTADOS - CCL



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 marketing digital y ventas con la metodología de programación neurolingüística 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.

**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 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 2:**

### **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

(\*) 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 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 5:**

### **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

► **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

**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.



2

**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.



3

**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).



4

**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.



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 es referencial. En caso de que alguno de los profesores indicados no pueda dictar en algún momento, será reemplazado por otro profesional de **SIMILAR** nivel y trayectoria académica.

**Educación que  
deja huella**

# 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



|                  |               |
|------------------|---------------|
| <b>Lunes</b>     | 19:00 - 22:00 |
| <b>Miércoles</b> | 19:00 - 22:00 |
| <b>Domingo</b>   | 09:00 - 12:00 |

(\*) 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.

(\*) 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 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.

### 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.

En caso de reprogramación oficial 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 ni acumulativos.

(\*) Devoluciones: 45 días hábiles posteriores al envío 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. Dígite 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**

 942 888 974

