



## CURSO ONLINE INTENSIVO

# VENDEDOR AGRICOLA PROFESIONAL

Curso Online de Especialización en Técnicas de Ventas, Dirección Comercial y Atracción y Satisfacción de Clientes para Proveedores y Profesionales del Sector Rural.

### MODALIDAD A DISTANCIA (E-learning)

El curso incluye:

- Nueve unidades temáticas con clases en power point
  - Videoconferencias
  - Ejercitaciones sobre casos reales
  - Evaluaciones en multiple choice
- Apoyo permanente de los profesionales a cargo del curso
  - Certificado de participación

# FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

## Destinado a:

- propietarios, directores, gerentes, jefes de venta, vendedores y jóvenes profesionales de grandes, medianas y pequeñas empresas fabricantes y elaboradoras de bienes para el agro: agroquímicas, semilleros, laboratorios veterinarios, fabricantes de maquinarias, implementos y tractores, etc.
- propietarios, gerentes y vendedores de distribuidoras, agronomías, concesionarias, veterinarias, acopios, ramos generales y agroservicios en general
- profesionales de carreras relacionadas con el agro, veterinarios, ing. agrónomos y zootecnistas, etc., o que ejercen sus profesiones en relación al sector.
- estudiantes universitarios avanzados que planeen ejercer sus profesiones en el subsistema agroindustrial.
- Empresarios y profesionales de otros sectores, que quieran comenzar a hacer negocios en el sector agropecuario.

## Porqué organizamos estos cursos de Especialización en Ventas y Dirección Comercial:

Los productores agropecuarios, se abastecen anualmente de productos, insumos, maquinarias y servicios por varios miles de millones de dólares.

La cadena proveedora, a nivel distribución, está conformada, en su mayoría, por **profesionales de las ciencias agropecuarias, que no cuentan con capacitación formal en lo que hace al manejo del negocio, ni al planeamiento estratégico del marketing y las ventas.**

Esa falta de capacitación específica, resta eficiencia al proceso comercial, y limita los resultados económicos. La prueba mas clara de esto, **es que en aquellos clientes que entrenamos en cursos similares, mejoraron su facturación entre un 20 y un 30 %, como mínimo.**

El resultado no es demasiado diferente al de aplicar fertilizantes a la tierra, o promotores de crecimiento en un animal.

Hemos realizado estos cursos en diez países, desde hace quince años, y el nivel de satisfacción de los participantes supero los 8,5 puntos sobre 10.

## Cuáles son las ventajas de la versión online a distancia de nuestros cursos.

1-eres dueño de tus tiempos: el alumno comienza los cursos cuando quiere, y administra sus tiempos de estudio. El campus virtual está a disposición las 24 hs los 365 días del año.

2-no tienes que viajar: lo que ahorra tiempos y costos. Además, muchos de los interesados en realizar este Programa, viven en países donde aún no se dicta, o no pueden viajar a las ciudades de cursada.

3-no pierdes nada de la cursada presencial: porque contamos con una plataforma de capacitación virtual que reemplaza eficazmente la cursada de carácter presencial.

4-tienes resultados asegurados: porque la metodologías de estudio, seguimiento y evaluación de los alumnos aseguran los resultados del aprendizaje.

5-ahorras mucho dinero: porque con este sistema los participantes **ahorran hasta un 80 % de los costos, entre el menor costo de inscripción** respecto al programa en su versión presencial, y sumado a ello los ahorros en gastos de traslados, viáticos y estadías que les insumirían asistir a clases presenciales.

6-certificación de la consultora con mas reconocimiento a nivel latinoamericano: porque el Programa entrega una certificación del **Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario**, la institución líder en capacitación y consultoría para proveedores agropecuarios y profesionales del sector.

7-contactos laborales y profesionales a nivel continental: porque la modalidad a distancia, a través del campus de capacitación, permite interacción entre profesionales de todos los países de habla hispana, **creando oportunidades laborales, comerciales y profesionales para los cursantes.**

# FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

## Temario del curso:

### Módulo de Ventas

1. Obtención de la información "valor cliente" de clientes y prospectos
2. Segmentación de los prospectos
3. Planificación de la Preventa
4. Nociones de psicología de ventas
5. Proceso de la venta propiamente dicha.
6. Estrategias para los cierres de ventas
7. Postventa y satisfacción del cliente.

### Módulo de Dirección comercial

1. Planificación del equipo de venta.
2. Acciones claves en la postventa.
3. Planificación de la agenda de los vendedores
4. Supervisión, motivación y liderazgo del equipo de ventas..
5. Auditoría de la performance comercial del equipo de ventas.

### Módulo de Satisfacción al cliente

1. Estrategias de atracción de clientes.
2. Análisis de los Momentos de Verdad
3. Estrategias para prever y evitar los Momentos de Verdad

## Certificación del curso:

Este curso tiene una certificación del Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario

## Modalidad de cursada:

A DISTANCIA, a través de un Campus Virtual disponible 24 x 365 en Internet, con autoevaluaciones y examen final. Las 3 unidades temáticas se pueden cursar en menos de un mes, dependiendo del grado de compromiso del alumno.

El alumno debe poseer acceso a Internet para ingresar al campus virtual para obtener los Materiales de estudio, los que se encuentran en formato power point, word y "pdf"

Se incluyen herramientas de trabajo bien prácticas: planillas, formularios, auditorías, etc.

## Las herramientas de formación incluyen:

- cuatro videoconferencias de 2 hs cada una.
- campus virtual
- clases en power point
- videos aclaratorios
- chat y skype con profesores
- autoevaluaciones
- foros de discusión
- trabajos prácticos
- consultas vía correo electrónico
- evaluación final

# FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

## **Duración:**

Depende de la dedicación del cursante. Con una dedicación de 3 hs semanales, el programa se completa en menos de dos meses.

## **Capacitador:**

**Juan Carlos Passano, Med. Vet. (UBA, 1989)**



- Médico veterinario, cursó un Master en Marketing y Management operativo y estratégico y realizó cursos y trainings sobre Comunicaciones, Publicidad, Análisis de problemas y toma de decisiones, calidad total, agronegocios, relaciones interpersonales, etc.
- Director del Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario.
- CEO de Agointeligencia, empresa de eventos virtuales para el agro.
- El Foro Latinoamericano de Marketing Agropecuario fue fundado en 1992, y desde entonces ha ido desarrollando sus actividades de capacitación y consultoría para profesionales y empresas de Argentina, Uruguay, Chile, Bolivia, México, Paraguay, Ecuador, Colombia, Honduras, Nicaragua, República Dominicana, Panamá, Costa Rica y Guatemala, convirtiéndose, por la cantidad de empresas y personas capacitadas, en la consultora líder en Latinoamérica
- Capacitador y consultor en Ventas y Dirección Comercial de más de 470 empresas proveedoras del sector agropecuario de dieciseis países.
- Autor de las tres ediciones del libro "Marketing, Management y Dirección de Ventas para proveedores y profesionales del sector agropecuario"
- Ex Profesor del posgrado en Agronegocios de la Universidad católica de Córdoba. Ex titular de la cátedra Marketing Agropecuario (USAL Rosario)
- Director del Programa de Formación en Marketing, Management y Dirección de Ventas para proveedores y profesionales del sector agropecuario.
- Propietario de Creagro, agencia de publicidad para el sector agropecuario.
- Fue gerente técnico comercial en la división alimentos balanceados de la multinacional Cargill.
- Fue director de la división Agribusiness en Publicis, y planner estratégico para Monsanto.
- Ver mas detalles curriculares en [www.foroagro.com.ar/quienes.htm](http://www.foroagro.com.ar/quienes.htm)

## FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

### Antecedentes del programa y participantes de nuestros cursos:

Han participado de cursos dictados por nuestra consultora mas de 8.500 colegas de 16 países, de más de 450 empresas e instituciones del sector agropecuario:

**De Argentina:** DowAgro, Monsanto, Dekalb, Syngenta, Gleba, La Tijereta, ASP, Merial, Arysta, Morgan, Bunge, Cargill, Bayer Cropscience, Basf, Sancor Seguros, Advanta, Bioceres, Gear, Fedea, Coop. Agrícola y Ganadera de Sunchales, Producers, Sursem, Rizobacter, Don Mario, DSM, AFA, Alianza Semillas, Profertil, Semillero Don Atilio, Criadero El Cencerro, Stoller, Sintesis Química, Suterra, Acay Agro, Campoamor SA, Nutrifoliar SA, Rindes & Cultivos, Rexalia, Lab. Agroinvest, Alea & Cia, Lab. Brouwer, Centro de Diagnóstico Veterinario, Asoc. Cooperativas Argentinas, TimacAgro, Bayer veterinaria, SPS, Conci, Agro San José, Banco Santander, Red Surcos, CKC, Campo Empresa SA, Formulagro, Quimeco, ILSA, Agrolider, Nitrap, UAP, Aproagro, Agroservicios San Lorenzo, Agrometal, Mainero, OSVALDO FANTINI Y CIA. S.R.L, Agricheck, Valtra, Coop El Progreso, CRIT Ceres, AGCO, Siner, Philagro, Chiesagro, Vet. Marzullo, Vet. Sancti Spiritu, Granado prod. veterinarios, Lab. Over, Fumisem, Martínez & Staneck, Ceres Tolvas, Casillas La Criolla, Vet. El Rodeo, Semillero Ra-sú, Arán Tecnologías, Agroinsumos Dionisi, Granel Sur, Compañía Argentina de Granos SA, Royjo SA, Agropecuaria San Justo SRL, Langelotti, Integral Insumos, Areco Semillas, AIANBA, Agroquímicos del Sur, Agro21, Agrofé, HA Bertone, El Bozal, Los Cerros agropecuaria, GeoAgro, AgroPulso, Agroinsumos SA., Todo para el campo, Campo & asociados, Sanchez Agronegocios, Agronomía Añatuya, Agrimaq, Agrocontacto, Agro Arroyo, Agro SA, Agroinsumos Añatuya, Agro Integral Insumos, Agroinvest, Agros soluciones, AgroAlmería, Agroservicios SRL, Agrospray, AgroTerra Salto, Agrovet Schang, AIBL, Akron, Alesso & cia, Alesso Agro SA, Alfredo Mondino, Argenetics, AV Agroservicios, Badaloni e hijos, Bagual Investment, Balcarce Maquinarias, Besana SA, Biogénesis Bagó, Bionet, Biotay, CAGSA, Campoamor SA, Campo 79, Cantomi Agropecuaria, Cheminova, Chemotécnica, Cofina Agro, Compo, COTIA, Dekampo, Del Sur Marcos Juarez, Dos Caciques, Drovét, El Cencerro, El Malambo, El Tejar, Farm Chemicals, FASIL, Fertiva, Fitoquímica, FMC, Focseed, Fort Dodge, Funbapa, Gaap, Ganagrín, Genética Mandiyú, Hijos de Giecco SA, Insupec, Intervet, Klein, Kleffmann Group, La Dulce, Leasem, Los Grobo, Maitén Agro, Maizco, Marti Klyver, MEGA SA, Nidera, Nova, Pannar, Polydem, Puestolob Necochea, Puestolob Lobería, Rayén Laboratorio, Ricetec, Rotam, Rojas Lagarde SA, Seedmech, Semagro, Silos Ullua, Speedagro, Tierra Sur SRL, Unión Agrícola de Avellaneda, Vet. Cabrera, Vet. Escapil, Guará Guazú, Coop. Agrícola Ganadera de Rauch, Agro Forzani, Est. La Manga, Tucagro, Insucampo, Agroldeas, Veterinaria Grande, Bovitec SA, Quequensa, Semillería Esperanza, Pla, Sur Entrerriano, Agro-Store, Recuperar SRL, Villanueva SA, Volonté Hnas SA, WFU Nutrevill, Delyar, Elanco, Agrauxine, etc.

**De México:** Zoetis, PISA, Dow Agrosiences, Chemtura, Harrys Moran, Velsimex, Agrolita, Industrias Químicas del Cobre, Bayer Cropscience, Terramac, Sedarh, Procows, Agromich, Produterra, Química Amvac, Innovac, Quimix, Atesa de Sinaloa, Arysta Lifescience, Mark al Chemical, Agrosan, Expopet, Integral Agropecuaria, Sifatec, Ferrox, Winfield, Agroindustrias del Norte, Agristar, Tracsa SA, Agroplásticos, AgroHersa, Seipasa, Agrotécnica, Agroplásticos, Biogénesis Bagó, Compo Expert, etc.

**De Uruguay:** Nidera Uruguay, Kalinsur, Agroterra, Gentos, Agrosan, Wrightson Pas, Soforuta, IPB Seeds, INASE, Urupov, Maisor, Aditivos SA, Biotech, Solaris, Procampo, Doralber, Laboratorio Microsules, Nutrapet, Barraca Erro, Sancor Seguros, Dapama, Nutrea, CAMAGRO, URUPOV, CUS, Prolesa, TimacAgro, Siembra SRL, Quique Fellner, Fertisol, Servag, Calmer, Presence, Ferti+, Semtium, Chelir, Viendal SA, Tanzi, Interagrovia, Semtium, Agromas, CUM, El Sauzal, Neutral, Nuevo Surco, Campouno, ALUR, Balz Bioenergetic S.A., Fertiprado, Duplex, Melazzi, Agrosilo, De Leon, Agroventas, Uruagro, Nutriblock, Copagran, Il Tramonto, Nutrifér, Ambev, Kilafen, Estancia Bichadero, Neutral, Grano Sur, Fertilcor, J Hartwich, Alori & cia., Gama Rural, Del Comercio SRL, Agrícola Borges, Cadol. etc.

## **FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO**

**De Paraguay:** Bayer, Cargill, Dekalpar, Dow Agro, Cooperativa Colonias Unidas, DVA, Agrolink, APROSEM, Vicoza, Agrosilos, Basf, Agrop. Santa Bárbara, Market, Agrofield, SAGSA, SemAgro, Sempar, Copatia, Tractorepuestos, Agroquímicos del Paraguay, TimacAgro, Fertech, Dupont, Agrofertil, CES, Centro del Agro.

**De Chile:** Agroenzymas. Quimetal, BTS, ASP, Portal Frutihortícola, Elanco, Compo Expert, Veterinary Business Congress, Purina, Martínez & Valdivieso, Copeval, Fundación para la Innovación Agropecuaria, Cooprisem, Agropuelma

**De Ecuador:** Agripack, Sumitomo, Agrofarm, Naturquim, Agraquest, Danec, Marketing Arm International y Dupocsa

**De Bolivia:** Agriterra, Nutrifertil, Profel, Totalpec, Boviplan, Semillas Nacional, Emerger, Vet. Fortaleza, CIAT, Nutriagro, Agromel, Agrimaster, Biopaz, Fedepel, Sem West, Interagro, Auzagroup, Laboratorios IFA, Agroveterinaria La Elvira, Club de mascotas, Agropartners, Union Agronegocios, Veterquímica, Agrocentro, Syngenta, Agrotratos, Carnavalia, Nutrifertil.

**De Colombia:** SEA consultores, Ingeplant, Biocultivares, Basf, Palmixtex, Provefarma, Bioinstrumental, Fundases, Agroganadero

**De Guatemala:** Agencia Agropecuaria Industrial, Nutrifert, Norel, Marketing Arm International

**De Honduras:** Alcón, Genfar, Marketing Arm International

**De República Dominicana:** Marketing Arm International

**De Panamá:** Marketing Arm International

**De Nicaragua:** Marketing Arm International y APEM

**De Costa Rica:** Agrocosta

**De Brasil:** Compo Expert

**De Perú:** Yara

**Y el 100 % de quienes ya finalizaron el programa, contestaron afirmativamente a la pregunta sobre si harían otra capacitación con nosotros.**

## FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO

### Testimonios de alumnos de nuestros cursos de capacitación:

:



Ing. Agr. Mariela Andrian (Supervisora de Marketing Gleba SA).

“Realicé el curso de marketing agropecuario con Juan Carlos y realmente nos mostró herramientas muy útiles para organizar nuestro trabajo, enfocar la visión del negocio y empezar a ser creativos. Recomiendo la realización de este curso, donde además los estudios de casos de líderes de las principales empresas del sector tienen un valor incalculable.”



Lic. Eduardo Ubide (Director Area Consultoría e Implantación, Infocenter, España)

“Juan Carlos es un excelente profesional, dedicado a su trabajo, muy exigente, además es un buen compañero de equipo, sabe enfrentarse a los trabajos de grupo con responsabilidad, asume y cede el liderazgo en función de las necesidades que corresponda al proyecto y las dificultades o exigencia que el mismo pueda llegar a tener. Un excelente colaborador y compañero de trabajo”



Marcelo Salamano (Director de Insupeq SA).

“Juan Carlos ha sido muy importante para mi y nuestra empresa ya que por su aporte técnico/ práctico a generado un cambio sustancial en nuestra organización, Tiene claro de que se trata nuestro mercado (veterinario) y eso es fundamental para un capacitador.”



Ing. Agr. Diego Ubici (Socio la Nueva Agropulso).

“Juan Carlos Passano es un excelente comunicador de ideas y conceptos, capaz de orientar hacia el área agrícola sus amplios conocimientos de marketing. Es claro en sus conceptos y con gran amplitud de criterio para analizar ideas distintas a las suyas. Sus mejores cualidades: De fácil trato, Experto, Creativo”



Ing. Agr. Carlos Becco

(Head of Argentina en Indigo Ag)

“Tuve el placer de compartir con Juan Carlos una iniciativa de capacitación y fidelización a la red comercial de SPS. Los resultados logrados gracias al trabajo de Juan Carlos fueron sumamente positivos y satisfactorios. Su compromiso y la dedicación de Juan Carlos fueron fundamentales para el éxito del proyecto. Dentro de los aspectos destacados de la misma merece destacarse su creatividad y su estilo directo y franco que le permite una llegada muy efectiva. Se trata de un profesional muy competente y de una excelente persona.”



Ing. Agr. Leopoldo Cid (Marketing Director at Syngenta)

“Juan Carlos genera cursos de capacitación de muy alto nivel y muy cercanos a la realidad del mercado, Yo personalmente y muchas personas del equipo Syngenta, y sus distribuidores se han beneficiado con ellos. Sus dotes didácticas personales son enormes.”

## FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO



Guillermo Gonzalez  
Taboada

(Ex Presidente  
GTGA)

Argentina

“Juan Carlos Passano ha contribuido a desarrollar el marketing agropecuario como muy pocos lo han hecho en la Argentina. Gracias a sus conocimientos y a su tenacidad, ha logrado que muchas empresas y profesionales independientes del sector descubrieran los beneficios de capacitarse en las variables del marketing. Un buen número de ingenieros agrónomos y técnicos agropecuarios le deben a esa tarea de capacitación emprendida por Juan Carlos, una parte importante de su crecimiento profesional.”



Cr. Nelson Pérez  
Alonso (Presidente  
de Claves  
Información  
Competitiva)

“Juan Carlos es el referente en el tema de Marketing Agropecuario y ha logrado un Excelente desarrollo en el Foro Latinoamericano de Marketing para el sector, integrando una propuesta con un alto contenido metodológico y miradas multidisciplinares que aportan gran valor a quienes participan de ella. Empuje, pasión, dedicación, creatividad, compromiso, valor agregado mas el conocimiento específico de su área son aspectos que lo caracterizan.”



Med. Vet. Gabriela  
Martino

“El programa me permitió abordar la profesión desde un ángulo absolutamente distinto, al poder ver no solo las necesidades de los pacientes, sino también las de los propietarios. Al identificarlas, estoy logrando trabajar sobre ellas y generarles otras, que antes no creían importantes, que finalmente se traducen en beneficios para las mascotas y para mi como médica.”



Diego Gonzalez  
Palma  
(Representante  
Comercial Murrin  
Corporation-Cirad)

Ecuador

“Juan Carlos entrega todo de si en los cursos que dicta, los mismos que son de una gran intensidad académica, logrando de este modo resultados sorprendentes . Es el plus perfecto que un profesional de las ventas necesita dada la marcada diferencia en la forma de vender en campo agropecuario de otros campos. Recomiendo enteramente el curso impartido por el Dr. Passano, ya que me ha permitido desarrollarme de un modo mucho más efectivo en mi trabajo.”



Ing. Agr. Cristian  
López del Valle  
(Gerente de Ventas  
Canal Independiente  
en Monsanto  
Company)

El curso me parece muy bueno, es una recopilación de información, experiencias propias, tips, etc. manejados amablemente desde un punto de vista del mercado del agro. lo que lo hace muy valioso y único para el medio”



Ing. Agr. Luis  
Fernández,  
Representante  
técnico comercial,  
Seedmech  
Latinoamérica SRL

Juan Carlos tiene un enorme conocimiento sobre marketing y promoción y una gran capacidad para expresarlo y transmitirlo, de una manera amena y participativa. Considero de gran utilidad participar en los cursos dictados en el Foro Latinoamericano de Marketing, que resultan en el complemento justo y necesario para los profesionales que realizamos tareas de ventas. Reitero la importancia de complementar conocimientos de distintos ámbitos y la eficacia de Juan Carlos como capacitador.”



Ignacio Devincenzi  
Garcia  
Director en Tattykeel  
Uruguay

“Juan Carlos es actualmente el referente número uno en marketing agropecuario en latinoamerica, posee una experiencia extraordinaria en la materia. Es de facil trato, ingenioso y muy pragmatico.”

## FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO



Alexandra Luna Orta  
Directora ejecutiva  
de Canifarma,  
México.

“Juan Carlos, tiene una excelente visión y conocimiento del Marketing.Veterinario..”



Aldo Invernizzi  
Uriarte,  
Gerente en  
Asociación Civil  
CampoLimpio  
Uruguay

“Hice el curso de especialización en marketing, management y ventas y lo recomiendo en un 100%.”



Ing. P. A.  
Pablo Ogallar.  
  
Ex Director de  
marketing Monsanto  
Latinoamérica.

Juan Carlos ha organizado una serie de capacitaciones adaptadas a los distintos perfiles técnico/comerciales con resultados muy positivos, reflejados en las distintas encuestas de satisfacción y la continuidad de cada entrenamiento.



Salvador Carrano  
Lic. En Producción  
Agropecuaria.  
Uruguay.

Juan Carlos es un verdadero maestro en el Marketing y Ventas, el tiene la capacidad de explicar los temas que dicta de manera simple y precisa usando términos y ejemplos cotidianos. Toda persona que quiera ofrecer sus productos y/o servicios tendría que tomar el curso para darse cuenta de las fallas que tenemos y poder solucionarlas.



Ing. Agrónomo  
Martín Descalzo.  
Director de  
TeamAgro  
Argentina.

Juan Carlos tiene una gran trayectoria en marketing agropecuario, Tiene un profundo conocimiento del sector agroindustrial de Argentina y de varios países de latinoamérica. Los conceptos que aprendí en sus cursos y congresos me fueron de mucha utilidad en mi carrera profesional, se destacan por su claridad conceptual y aplicabilidad para quienes trabajamos en la comunidad agropecuaria.



Alfonso R Cebal  
Gerente en  
Reproductores SRL &  
Select Sires Inc

Fue un placer hacer el Programa de Marketing, Management y Ventas de FAMA, Me dio buenas herramientas y las clases eran bien prácticas.



Med. Vet. Luis Fusi,  
asesor en nutrición  
animal.

He leído los libros de Juan Carlos y seguido muchos de sus cursos, incluso las nuevas modalidades a través de internet, y/o on line. Siempre me han sido muy útiles y han estado muy bien dados, son temas todos muy importantes y muy actuales. Su modo personal hace muy agradable el aprendizaje, y obviamente los años han perfeccionado su labor. Un gran profesional.

## FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO



Ing. Agr. Pablo Lafuente.  
**Gerente de marketing/comercial en Spraytec fertilizantes**

Juan posee una gran capacidad de análisis y resolución de situaciones complejas, sin duda la respuesta es la cantidad de herramientas que posee y su invaluable experiencia, excelente capacitador.



Ing. Agr. Matías Flynn, (Gte regional de La Tijereta)

Juan Carlos transmite ideas en forma clara, ayuda a planificar el trabajo en forma eficiente. Sus mejores cualidades: Grandes resultados, Experto, Creativo ”



Ing. Agr. María Cecilia Rolle. (Sancor Seguros)

“Las clases dictadas por Juan Carlos te ayudan a que despierte en nosotros la creatividad y el entusiasmo para lograr nuevas metas”



Ing. Prod. Agropecuaria Pio Silveyra.

Excelente profesional, que supo posicionarse dentro de un mercado muy competitivo y por demas difícil de llegar. Su desempeño en el sector de marketing agropecuario es reconocido por las empresas mas importantes del sector.



Cdr. Ricardo Alonso, Socio gerente de Recuperar SRL.

“Juan Carlos, ha tenido la visión y la constancia, de desarrollar una consultora, dedicada a la Capacitación de los distintos estamentos del Sector Comercial Agropecuario. Admiro su Inteligencia, Percepción y Constancia, en tan importante tarea.”



Cecilia Cabrera (Socia Veterinaria El Rodeo)

“Juan Carlos es un capacitador dinámico y creativo. Estos atributos, junto con el conocimiento, son imprescindibles a la hora de lograr un aprendizaje significativo en las personas que capacita.”



Ing. Agr. Gonzalo Castro Videla Director Grupo Cofina Agro

“Hemos contratado a Juan Carlos para entrenamiento de nuestro personal en técnicas de ventas y atención al público enfocados al sector agropecuario; sus cursos son muy amenos y formativos. Su trabajo es muy recomendable.



Ing. Agr. Juan Pablo Genín Socio en Bonza Agropecuaria

Juan Carlos es un excelente consultor en la rama agropecuaria de Marketing, lo considero una persona creativa, por lo que fueron muy didácticas las clases del Foro de Marketing Agropecuario. Bien vale la pena hacer el curso.

## FORO LATINOAMERICANO DE MARKETING AGROPECUARIO



Ing. Agrónomo Matías Sartori.

Ex gte de marketing Pannar

Juan Carlos tiene una gran percepción de los comportamientos de la gente, proactivo, excelente profesional en el área de marketing, un innovador por excelencia. Especialista de todas las herramientas de comunicación y su llegada al mercado. Gran comunicador.

“Juan Carlos brinda un curso excelente, creo que todo comercial de una empresa con deseos de crecer y mejorar debería realizarlo.”

Ing. Agr. Gerardo Badoglio, (Gte comercial Agroinvest.)

"El programa de formación es muy bueno, tiene gran dimensión, tanto en lo personal como en lo laboral, el nivel de los invitados es excelente. La forma de transmitir los conocimientos del Dr. Passano y la claridad lo hace muy dinámico y aplicativo a el lugar de trabajo que uno pertenece."

Ing. Agr. Marcelo Barale (Distribuidor Magnum de Monsanto)

“Juan Carlos, es un gran docente en el arte de transferir conceptos, es un profesional en poner ejemplos y datos en lo que enseña. En marketing y específicamente agropecuario es un referente en el país.

A mi me sirvió de mucho haber compartido discusiones, charlas y debates sobre el tema.”

Ing. Agr. Gastón Prada. Asesor técnico comercial Agroideas SA.