

Ciclo Formativo

“LIDERAZGO Y ESTRATEGIA EN LA GESTIÓN COMERCIAL DE AGROINSUMOS”

Programa de Profesionalización para el Equipo Comercial

**¡LA OPORTUNIDAD DE TRANSFORMAR LA GESTIÓN COMERCIAL DE SU
EMPRESA ESTÁ AQUÍ!**

En un sector tan competitivo como el agrícola y agroindustrial, solo quienes apuestan por el fortalecimiento del talento humano logran crecer y diferenciarse. Este ciclo formativo prepara a los participantes para alcanzar **resultados tangibles** en ventas, mercadeo, fidelización y liderazgo comercial.

Si es directivo: potencie a su equipo con las herramientas necesarias para cumplir metas más ambiciosas y consolidar la sostenibilidad de la organización.

Si integra un equipo comercial: profesionalice su carrera, adquiera nuevas competencias y conviértase en un referente del mercado.

¡Impulse hoy el liderazgo, la estrategia y la innovación en la gestión comercial de agroinsumos!!

EMIGDIO A. MARTÍNEZ L.

Consultor & Coach

Ciclo Formativo

“LIDERAZGO Y ESTRATEGIA EN LA GESTIÓN COMERCIAL DE AGROINSUMOS”

Programa de Profesionalización para el Equipo Comercial

PRESENTACIÓN DEL CICLO FORMATIVO

El Ciclo Formativo “Liderazgo y Estrategia en la Gestión Comercial de Agroinsumos” es un espacio creado para transformar al equipo comercial en verdaderos líderes del cambio. Más que un programa, es una experiencia que impulsa el desarrollo de habilidades estratégicas, de servicio y de relación, combinando liderazgo, innovación y cercanía con el cliente. Su propósito es claro: inspirar a cada participante a crecer, fidelizar y construir sostenibilidad para su empresa y para el futuro del agro.

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar e inspirar a los participantes para que se conviertan en líderes comerciales capaces de transformar el sector de los agroinsumos, fortaleciendo sus competencias en gestión, mercadeo y ventas. El programa promueve la innovación, la visión estratégica y el liderazgo con propósito, para impulsar el crecimiento sostenible de las organizaciones, consolidar relaciones sólidas con clientes y actores del sector, y generar un impacto positivo en el presente y futuro del agro.

Ciclo Formativo

“LIDERAZGO Y ESTRATEGIA EN LA GESTIÓN COMERCIAL DE AGROINSUMOS”

Programa de Profesionalización para el Equipo Comercial

SEMINARIOS TALLER

Las (10) diez áreas temáticas básicas por abordar en el Ciclo Formativo son:

1. Desarrollo de habilidades para el Liderazgo Comercial
2. Análisis de Datos y Tendencias del Sector productor y Comercializador de Agroinsumos
3. Comprensión de la estructura del mercado y las estrategias de mercadeo de Agroinsumos
4. Estrategias de Segmentación y Microsegmentación del Mercado de Agroinsumos
5. Técnicas de Ventas y Negociación con los canales comerciales
6. Estrategias de Servicio al Cliente en la dinámica comercial
7. Relacionamiento con Proveedores: identificando ventajas competitivas
8. Relacionamiento con grupos de interés, influenciadores y decisores
9. Estrategias de Fidelización del Cliente: distribuidores y agricultores, en la venta de Agroinsumos
10. Capacitación en nuevas tecnologías y herramientas informáticas

Ciclo Formativo

“LIDERAZGO Y ESTRATEGIA EN LA GESTIÓN COMERCIAL DE AGROINSUMOS”

Programa de Profesionalización para el Equipo Comercial

RAZONES PARA CAPACITARSE EN GESTIÓN COMERCIAL DE AGROINSUMOS

Formarse en liderazgo, ventas y mercadeo de agroinsumos impulsa tanto el desempeño profesional como el crecimiento personal, generando resultados medibles en ventas, estrategia y fidelización de clientes.

Principales beneficios:

- **Crecimiento integral y liderazgo:** desarrollar confianza, motivación y capacidad para guiar equipos hacia metas y KPI's.
- **Habilidades comerciales estratégicas:** comunicación persuasiva, toma de decisiones informada y asesoramiento efectivo.
- **Expansión de redes y oportunidades:** alianzas profesionales y mayor competitividad laboral.
- **Optimización de la gestión:** manejo eficiente del tiempo, estrategias de marketing adaptadas al mercado y conocimiento técnico profundo de productos y clientes.
- **Fidelización e innovación:** construir relaciones duraderas con clientes y aplicar enfoques creativos para diferenciarse en el sector.

Capacitarse es la clave para vender más, fidelizar mejor y crecer profesionalmente con visión estratégica y sostenible.

Ciclo Formativo

“LIDERAZGO Y ESTRATEGIA EN LA GESTIÓN COMERCIAL DE AGROINSUMOS”

Programa de Profesionalización para el Equipo Comercial

METODOLOGÍA DE TRABAJO

El programa utiliza un enfoque de andragogía, centrado en la experiencia, motivación y necesidades del participante, promoviendo un aprendizaje activo y aplicable al trabajo diario.

Ejes metodológicos:

- **Aprender haciendo:** resolución de casos reales, simulaciones y role play.
- **Colaboración y reflexión:** intercambio de experiencias, feedback y mentoría personalizada.
- **Experiencia práctica:** visitas a campo, ferias y proyectos aplicados.
- **Recursos digitales:** videos, podcasts e infografías para facilitar la comprensión.
- **Evaluación y aplicación:** seguimiento continuo del progreso y desarrollo de un plan de acción personal.

Una metodología que convierte a los participantes en protagonistas de su aprendizaje, fortaleciendo habilidades comerciales y liderazgo de manera práctica y medible.

Ciclo Formativo

“LIDERAZGO Y ESTRATEGIA EN LA GESTIÓN COMERCIAL DE AGROINSUMOS”

Programa de Profesionalización para el Equipo Comercial

PROGRAMA DISEÑADO PARA:

El ciclo formativo está dirigido a profesionales vinculados al sector agrícola y agroindustrial que buscan fortalecer sus competencias comerciales, entre ellos:

- Ingenieros Agrónomos, Ingenieros Agrícolas y Agroindustriales.
- Asistentes Técnicos, Representantes Técnicos Comerciales, Promotores y Comerciantes de agroinsumos.
- Analistas de Mercado, Gerentes de Producción y Consultores Agropecuarios.
- Ingenieros de Alimentos, Médicos Veterinarios, Zootecnistas, Biólogos y Microbiólogos.

En general, todos los profesionales afines al sector agrícola y agroindustrial interesados en llevar su gestión comercial a un nivel más competitivo y profesional.

Ciclo Formativo

“LIDERAZGO Y ESTRATEGIA EN LA GESTIÓN COMERCIAL DE AGROINSUMOS”

Programa de Profesionalización para el Equipo Comercial

FORMAS DE PARTICIPAR

Usted o su empresa pueden acceder al ciclo formativo de tres maneras, según sus intereses y necesidades:

1. Programa “In House” – Taylor Made para Empresas

Formación diseñada a la medida en todos los aspectos: contenidos, intensidad horaria, logística y casos reales de su negocio. Una solución integral para fortalecer equipos comerciales con pertinencia y enfoque estratégico.

2. Sesiones de Coach Individualizado

Acompañamiento personalizado para profesionales que deseen un plan formativo particular, con agenda flexible y valor proporcional al número de sesiones acordadas. Un espacio exclusivo para avanzar a su propio ritmo y necesidades.

3. Sesiones Virtuales Abiertas en Zoom

Encuentros semanales los **miércoles de 6:30 a 8:00 p.m.**, de acceso libre y gratuito.

- **Certificación opcional:** para quienes deseen acreditación formal, se aplicará un examen de aprendizajes y un valor de inversión adicional.

En todos los casos:

- El registro es obligatorio (personal o empresarial).
- Siempre se realizará una **evaluación diagnóstica inicial**, para garantizar un proceso formativo alineado con sus necesidades.

SEMINARIO TALLER No. 01

DESARROLLO DE HABILIDADES PARA EL LIDERAZGO COMERCIAL:

Conviértase en el líder que impulsa resultados.!

Aprenda a **motivar equipos, alinear objetivos y potenciar el desempeño comercial**, aplicando tendencias actuales y herramientas prácticas.

Fortalezca su liderazgo para lograr un crecimiento sostenible.!

El módulo busca formar líderes capaces de inspirar, guiar y potenciar equipos comerciales, alineando metas individuales con los objetivos de la organización.

Ejes centrales:

- Diferencia entre **líderes y jefes**: liderazgo basado en confianza, no en autoridad.
- **Visión integral**: conectar estrategia, gestión de personas y resultados.
- **Competencias clave** del líder comercial: comunicación, motivación, toma de decisiones y dirección de equipos.
- Modelo de los **saberes (ser, saber, hacer y tener)** aplicado al rol comercial.
- **Ikigai y Kaizen** como base para un liderazgo con propósito y mejora continua.
- **Tendencias actuales** en liderazgo: enfoque colaborativo, digital y orientado al cliente.

El liderazgo comercial hoy exige habilidades humanas, estratégicas y adaptativas, capaces de generar equipos motivados y resultados sostenibles en un entorno competitivo.

SEMINARIO TALLER No. 2

**ANÁLISIS DE DATOS Y TENDENCIAS DEL SECTOR PRODUCTOR Y
COMERCIALIZADOR DE AGROINSUMOS**

Convierta los datos en decisiones estratégicas.!

Anticepate cambios del mercado, **dimensione oportunidades** y proyecte escenarios para fortalecer su gestión comercial.

Haga de la información su mejor ventaja competitiva.!

Este módulo desarrolla la capacidad de interpretar información clave del mercado para tomar decisiones estratégicas más acertadas.

Ejes centrales:

- Identificación de **variables e indicadores sectoriales**, desde lo macroeconómico hasta lo local.
- Manejo de **fuentes de información y análisis de datos** relevantes para el agro.
- **Dimensionamiento de mercados regionales y nacionales** con visión prospectiva.
- Elaboración de **informes y proyecciones** que respalden la planeación comercial.

Un aprendizaje diseñado para anticipar cambios, detectar oportunidades y fortalecer la competitividad en la gestión comercial de agroinsumos.

SEMINARIO TALLER No. 3

COMPRENSIÓN DE LA ESTRUCTURA DEL MERCADO Y LAS ESTRATEGIAS DE MERCADERO DE AGROINSUMOS

Conozca el mercado, identifique oportunidades y diseñe estrategias efectivas.!

Aprenda a segmentar, dimensionar y cualificar clientes, incorporando el marketing digital y planes estratégicos que generan resultados medibles.

¡Convierta el conocimiento del mercado en su mayor ventaja competitiva!

Este módulo permite desarrollar una visión integral del mercado, identificando oportunidades y diseñando estrategias efectivas de mercadeo.

Ejes centrales:

- Conocimiento de la **estructura del mercado** y del **mercado potencial**.
- Aplicación de **métodos e instrumentos** para analizar datos cuantitativos y cualitativos.
- Diseño de **estrategias de mercadeo y marketing digital** orientadas a la competitividad.
- Formulación de **planes estratégicos y de acción**, respaldados por **informes precisos**.

Una formación enfocada en tomar decisiones estratégicas, segmentar clientes y maximizar resultados comerciales en el sector de agroinsumos.

SEMINARIO TALLER No. 4

ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN Y MICROSEGMENTACIÓN DEL MERCADO DE AGROINSUMOS

Lleve su estrategia comercial al detalle que marca la diferencia.!

Aprenda a clasificar clientes, gestionar bases de datos y diseñar mensajes a la medida de cada segmento, logrando mayor efectividad en ventas y fidelización.

Convierta la segmentación en una poderosa herramienta de competitividad.!

Este módulo capacita para identificar, clasificar y priorizar clientes y mercados, optimizando la efectividad comercial.

Ejes centrales:

- Gestión estratégica de **bases de datos** de clientes, proveedores y gremios.
- **Clasificación de clientes:** activos, potenciales, perdidos y Pareto.
- Aplicación de criterios de **microsegmentación** según canales y características del cliente.
- **Caracterización y análisis del comportamiento** de agricultores, distribuidores y mercados.
- Medición de impacto mediante **indicadores clave** que respalden decisiones comerciales.

Permite adaptar estrategias comerciales a cada segmento, maximizando ventas, fidelización y competitividad en el sector de agroinsumos.

SEMINARIO TALLER No. 5

TÉCNICAS DE VENTAS Y NEGOCIACIÓN CON LOS CANALES COMERCIALES

Venda más, negocie mejor y fidelice con inteligencia.!

Domine el ciclo completo de la venta, desde la preparación hasta el seguimiento, transforme su enfoque de transaccional a consultivo y desarrolle habilidades para cerrar acuerdos sólidos y construir relaciones duraderas.

Convierta cada negociación en una oportunidad de crecimiento sostenible.!

Este módulo desarrolla las competencias necesarias para **vender de manera estratégica y cerrar acuerdos efectivos**, fortaleciendo relaciones comerciales duraderas.

Ejes centrales:

- Dominio de las **etapas de la venta**: preventa, venta y postventa.
- Transformación de la **venta transaccional a consultiva**, centrada en las necesidades del cliente.
- Desarrollo de **habilidades clave**: planificación, comunicación, trabajo en equipo, delegación, persuasión y negociación.
- **Gestión emocional e inteligencia comercial** para enfrentar retos y objeciones.
- Planeación de la **fuerza de ventas** y medición de resultados mediante indicadores individuales y colectivos.

Permite optimizar la efectividad comercial, fortalecer relaciones y maximizar resultados de ventas en el sector de agroinsumos.

SEMINARIO TALLER No. 6

ESTRATEGIAS DE SERVICIO AL CLIENTE EN LA DINÁMICA COMERCIAL

Fidelice clientes con experiencias que marcan la diferencia.!

Aprenda a diseñar rutas de servicio, gestionar P.Q.R.S., resolver no conformidades y aplicar protocolos que generen confianza, satisfacción y lealtad en agricultores y distribuidores.

Transforme el servicio en su mayor ventaja competitiva.!

Este módulo busca desarrollar habilidades para **brindar un servicio excepcional**, fidelizando clientes y optimizando la experiencia en cada interacción.

Ejes centrales:

- Diseño de la **ruta del cliente** y análisis por canales.
- Identificación de **puntos críticos de la experiencia del cliente**.
- Gestión eficiente de **P.Q.R.S. y no conformidades**.
- Implementación de **protocolos y procedimientos de servicio**.
- Aplicación del **factor C.R.F.P.**: conquista, retención, fidelización y potencialización de clientes.
- Uso de **formatos de relacionamiento** y medición de impacto mediante indicadores clave.

Permite optimizar la satisfacción del cliente, fortalecer relaciones y convertir el servicio en una ventaja competitiva sostenible.

SEMINARIO TALLER No. 7

RELACIONAMIENTO CON PROVEEDORES: IDENTIFICANDO VENTAJAS COMPETITIVAS

Convierta a sus proveedores en aliados estratégicos.!

Aprenda a gestionar la cadena de suministros, optimizar costos, garantizar calidad y obtener condiciones favorables que fortalezcan su posicionamiento en el mercado.

Descubra cómo transformar las relaciones con proveedores en una ventaja competitiva sostenible.!

Este módulo está diseñado para fortalecer la capacidad de gestionar relaciones estratégicas con proveedores, asegurando suministro, calidad y ventajas competitivas sostenibles.

Ejes centrales:

- Estrategias para **gestionar relaciones y la cadena de suministro** de manera eficiente.
- Identificación de **proveedores estratégicos** y su impacto en la **estrategia de producto y posicionamiento de marca**.
- Optimización de **costos, precios, stocks y logística**.
- Coordinación con proveedores para **mejorar servicio y satisfacción del cliente interno**.
- Evaluación del desempeño de proveedores mediante **criterios e indicadores clave**.

Permite convertir a los proveedores en aliados estratégicos, garantizando competitividad y resultados sostenibles en la gestión comercial de agroinsumos.

SEMINARIO TALLER No. 8

RELACIONAMIENTO CON GRUPOS DE INTERÉS, INFLUENCIADORES Y DECISORES

Abra puertas a nuevas oportunidades de mercado.!

Descubra cómo conectar con líderes de opinión, gremios, organismos públicos y privados para fortalecer su posicionamiento, ampliar su red de aliados y llegar a más clientes estratégicos.

Convierta el relacionamiento en un motor de crecimiento y prestigio para su organización.!

Este módulo busca desarrollar habilidades para **construir alianzas estratégicas** con actores clave del sector, ampliando oportunidades de negocio y fortaleciendo el posicionamiento de marca.

Ejes centrales:

- Identificación de **líderes de opinión, influenciadores y decisores**.
- Conocimiento del **clúster de producción y comercialización de agroinsumos** y sus Stakeholders.
- Relacionamiento con **organismos públicos, gremios y profesionales del agro**.
- Vinculación con **organizaciones de consumidores y usuarios** para ampliar alcance comercial.
- Aprovechamiento del **marketing ferial** como herramienta estratégica.
- Desarrollo de estrategias de **posicionamiento de marca y generación de logros visibles**.

Permite convertir el relacionamiento estratégico en un motor de crecimiento, visibilidad y competitividad en el mercado de agroinsumos.

SEMINARIO TALLER No. 9

ESTRATEGIAS DE FIDELIZACIÓN DE CLIENTES, DISTRIBUIDORES Y AGRICULTORES, EN LA VENTA DE AGROINSUMOS

Convierta cada venta en una relación duradera.!

Aprenda a diseñar programas de fidelización que retengan clientes, recuperen los perdidos y conquisten nuevos, asegurando crecimiento sostenible y lealtad hacia su portafolio de agroinsumos.

Transforme la fidelización en su mayor ventaja competitiva.!

Este módulo está diseñado para construir relaciones duraderas y leales, transformando la fidelización en una ventaja competitiva sostenible.

Ejes centrales:

- Enfoque **estratégico a largo plazo**, pasando de relaciones transaccionales a relaciones.
- Diseño de **estímulos económicos, profesionales y sociales** que refuerzen la lealtad.
- Desarrollo de **programas de retención, recuperación y fidelización** adaptados por canal y tipo de cliente.
- **Medición de impacto** mediante indicadores que evalúan la efectividad de las estrategias implementadas.

Permite maximizar la satisfacción y retención de clientes, distribuidores y agricultores, consolidando relaciones sólidas y generando crecimiento sostenible.

SEMINARIO TALLER No. 10

CAPACITACIÓN EN NUEVAS TECNOLOGÍAS Y HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS:

Actualícese y potencie su gestión comercial.!

Domine el uso de CRM, marketing digital, aplicaciones móviles e inteligencia artificial para optimizar ventas, servicio al cliente y estrategias de mercadeo en el sector de agroinsumos.

Convierta la tecnología en su mejor aliada para competir y crecer.

Este módulo busca actualizar y fortalecer la gestión comercial mediante el uso de herramientas digitales y tecnológicas innovadoras.

Ejes centrales:

- Dominio de **CRM y plataformas de ventas** para gestionar clientes de manera eficiente.
- Uso de **aplicaciones móviles y plataformas en línea** para servicios financieros y comerciales.
- Implementación de **marketing digital, webmarketing y redes sociales** como instrumentos estratégicos.
- Manejo de **software de email marketing y diseño** para campañas efectivas.
- Aplicación de **inteligencia artificial** en la optimización de procesos comerciales y toma de decisiones.

Permite potenciar ventas, mejorar la experiencia del cliente y transformar la gestión comercial en el sector de agroinsumos mediante la tecnología.