

# (15) QUINCE CLAVES PARA UNA ALIANZA EXITOSA CON PROVEEDORES DE AGROINSUMOS



## OBJETIVO GENERAL

**Definir las expectativas clave que los distribuidores de agroinsumos tienen respecto a sus proveedores, con el fin de establecer alianzas estratégicas basadas en condiciones técnicas y comerciales que garanticen una relación sostenible y beneficiosa para ambas partes.**

# (15) QUINCE CLAVES PARA UNA ALIANZA EXITOSA CON PROVEEDORES DE AGROINSUMOS



## 1. CONDICIONES COMERCIALES

**Concertar precios competitivos y escalados que permitan márgenes de negociación con distribuidores locales, asegurando rentabilidad y competitividad en el mercado.**



# (15) QUINCE CLAVES PARA UNA ALIANZA EXITOSA CON PROVEEDORES DE AGROINSUMOS



## 2. FACILIDADES DE PAGO

**Otorgar plazos flexibles y montos accesibles para minimizar riesgos financieros y mejorar la gestión de cartera.**

# (15) QUINCE CLAVES PARA UNA ALIANZA EXITOSA CON PROVEEDORES DE AGROINSUMOS



## 3. CALIDAD Y GARANTÍAS

**Garantizar la calidad de los Agroinsumos, con procesos ágiles para la gestión de devoluciones o cambios por no conformidades o fechas de vencimiento cercanas**



# (15) QUINCE CLAVES PARA UNA ALIANZA EXITOSA CON PROVEEDORES DE AGROINSUMOS



## 4. MANEJO DE INVENTARIOS

**Coordinar con los distribuidores estrategias de stock y reposición eficiente de los Agroinsumos, evitando desabastecimientos o acumulaciones innecesarias.**

# (15) QUINCE CLAVES PARA UNA ALIANZA EXITOSA CON PROVEEDORES DE AGROINSUMOS



## 5. ATENCIÓN A CLIENTES ESTRATÉGICOS

**Diseñar acuerdos preferenciales en precios, plazos y soporte para clientes clave, asegurando su fidelización y crecimiento.**



# (15) QUINCE CLAVES PARA UNA ALIANZA EXITOSA CON PROVEEDORES DE AGROINSUMOS



## 6. IMPULSO DE LA DEMANDA Y FIDELIZACIÓN

**Financiar y organizar actividades como días de campo, tomas de almacén y eventos promocionales que fortalezcan la relación con los clientes y estimulen la demanda.**



**3153348879**

**EMIGDIO A. MARTÍNEZ L.**  
Consultor en Gestión Comercial

# (15) QUINCE CLAVES PARA UNA ALIANZA EXITOSA CON PROVEEDORES DE AGROINSUMOS



## 7. EXPANSIÓN Y CRECIMIENTO

**Apoyar estrategias para la ampliación de la cobertura territorial y la captación de nuevos clientes, impulsando el crecimiento conjunto.**



**3153348879**

**EMIGDIO A. MARTÍNEZ L.**  
Consultor en Gestión Comercial



# (15) QUINCE CLAVES PARA UNA ALIANZA EXITOSA CON PROVEEDORES DE AGROINSUMOS



## 8. CAPACITACIÓN TÉCNICA Y COMERCIAL

**Brindar formación continua sobre los Agroinsumos, manejo agronómico, logística y estrategias de venta para fortalecer el conocimiento técnico y comercial del equipo distribuidor.**

# (15) QUINCE CLAVES PARA UNA ALIANZA EXITOSA CON PROVEEDORES DE AGROINSUMOS



## 9. SOPORTE TÉCNICO Y COMERCIAL

**Asignar promotores técnicos que trabajen en conjunto con el equipo del distribuidor, asegurando asesoría constante y reforzando la capacidad de venta con información experta.**



# (15) QUINCE CLAVES PARA UNA ALIANZA EXITOSA CON PROVEEDORES DE AGROINSUMOS



## 10. INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE LOS AGROINSUMOS

**Introducir mejoras e innovaciones alineadas con las necesidades del mercado, asegurando una oferta actualizada y competitiva.**

# (15) QUINCE CLAVES PARA UNA ALIANZA EXITOSA CON PROVEEDORES DE AGROINSUMOS



## 11. SERVICIO POSTVENTA Y ASESORÍA TÉCNICA

**Brindar atención postventa ágil y efectiva, resolviendo inquietudes técnicas y garantizando la satisfacción del cliente final: El Agricultor.**



**3153348879**

**EMIGDIO A. MARTÍNEZ L.**  
Consultor en Gestión Comercial



# (15) QUINCE CLAVES PARA UNA ALIANZA EXITOSA CON PROVEEDORES DE AGROINSUMOS



## 12. INCENTIVOS POR DESEMPEÑO

**Implementar esquemas de recompensas, como reembolsos o bonificaciones, para estimular el cumplimiento de las metas comerciales.**



**3153348879**

**EMIGDIO A. MARTÍNEZ L.**  
Consultor en Gestión Comercial

# (15) QUINCE CLAVES PARA UNA ALIANZA EXITOSA CON PROVEEDORES DE AGROINSUMOS



## 13. MARKETING Y PUBLICIDAD

**Suministrar material publicitario y promocional sin costo, invirtiendo en estrategias que fortalecen la presencia de marca y el posicionamiento en el mercado agrícola**



**3153348879**

**EMIGDIO A. MARTÍNEZ L.**  
Consultor en Gestión Comercial



# (15) QUINCE CLAVES PARA UNA ALIANZA EXITOSA CON PROVEEDORES DE AGROINSUMOS



## 14. SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN

**Realizar reuniones periódicas para revisar el desempeño del acuerdo comercial y ajustar estrategias según resultados.**

# **(15) QUINCE CLAVES PARA UNA ALIANZA EXITOSA CON PROVEEDORES DE AGROINSUMOS**



## **15. ESTÍMULOS Y RECONOCIMIENTOS AL EQUIPO COMERCIAL**

**Diseñar programas de incentivos que motiven, premien y reconozcan el esfuerzo y desempeño del equipo comercial del distribuidor.**



**3153348879**

**EMIGDIO A. MARTÍNEZ L.**  
Consultor en Gestión Comercial



# (15) QUINCE CLAVES PARA UNA ALIANZA EXITOSA CON PROVEEDORES DE AGROINSUMOS



**EMIGDIO A. MARTÍNEZ L.**

**Economista con postgrado en Administración de la Calidad y formación en Psicología. Máster en Gestión Internacional de Empresas y experto en PNL. Amplia formación en Neuromarketing, Psicología del Consumidor, Inteligencia Emocional y Estrategias de Negociación. Experiencia como CEO y CCO en Gestión Comercial de Agroinsumos, además de ser Gerente Nacional de Mercadeo. Docente de postgrado desde el 2000, consultor y conferenciante internacional. Autor de libros sobre gerencia de clientes, ventas y liderazgo comercial.**



**3153348879**

**EMIGDIO A. MARTÍNEZ L.**  
Consultor en Gestión Comercial