

(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.



3153348879

EMIGDIO A. MARTÍNEZ L.
Consultor en Gestión Comercial



(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.



3153348879

EMIGDIO A. MARTÍNEZ L.
Consultor en Gestión Comercial

(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.



3153348879

EMIGDIO A. MARTÍNEZ L.
Consultor en Gestión Comercial



(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



3153348879

EMIGDIO A. MARTÍNEZ L.
Consultor en Gestión Comercial



(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.



3153348879

EMIGDIO A. MARTÍNEZ L.
Consultor en Gestión Comercial



(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.



3153348879

EMIGDIO A. MARTÍNEZ L.
Consultor en Gestión Comercial



(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.



3153348879

EMIGDIO A. MARTÍNEZ L.
Consultor en Gestión Comercial



(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.



3153348879

EMIGDIO A. MARTÍNEZ L.
Consultor en Gestión Comercial



(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.



3153348879

EMIGDIO A. MARTÍNEZ L.
Consultor en Gestión Comercial



(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.



3153348879

EMIGDIO A. MARTÍNEZ L.
Consultor en Gestión Comercial



(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

