

12 LECCIONES



GUÍA PRÁCTICA DE PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS APLICADA A LA VENTA DIRECTA DE AGROINSUMOS



Información

 3153348879

 emigdio.terrapiens@gmail.com

 www.terrapiens.com.co

 BOGOTÁ D.C.

EMIGDIO A. MARTÍNEZ L.

GUÍA PRÁCTICA DE PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS APLICADA A LA VENTA DIRECTA DE AGROINSUMOS

PRESENTACIÓN:



En la venta directa de agroinsumos, no basta con conocer el portafolio ni visitar fincas; la clave es comprender la mente y las motivaciones del agricultor. La psicología de las ventas ofrece herramientas para ir más allá de la transacción, construyendo relaciones duraderas, influyendo positivamente en la decisión de compra y posicionándose como aliado estratégico del productor.

Esta guía adapta principios probados al contexto agrícola y los convierte en acciones concretas que pueden aplicarse en campo, desde la preparación del terreno hasta la postcosecha. Los 12 puntos que siguen están diseñados para ayudar al representante comercial a vender más y mejor, generando valor real y fortaleciendo la confianza del agricultor en la marca.

Información

 3153348879

 emigdio.terrasapiens@gmail.com



 www.terrasisiens.com.co

 BOGOTÁ D.C.

GUÍA PRÁCTICA DE PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS APLICADA A LA VENTA DIRECTA DE AGROINSUMOS

OBJETIVO GENERAL:



Proporcionar a los representantes comerciales de agroinsumos una guía práctica basada en principios de psicología de las ventas, adaptada al contexto agrícola, que les permita identificar oportunidades en cada etapa del cultivo, aplicar estrategias efectivas de prospección, conexión y cierre, y consolidar relaciones de confianza con los agricultores, incrementando así las ventas, la fidelización y el valor percibido de la marca.

Información

 **3153348879**

 emigdio.terrasapiens@gmail.com



www.terrasapiens.com.co



BOGOTÁ D.C.
á

GUÍA PRÁCTICA DE PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS APLICADA A LA VENTA DIRECTA DE AGROINSUMOS

CONTENIDOS:



1. La creencia en uno mismo y en el producto
2. Metas claras y motivación interna
3. Prospección constante y estratégica
4. Conexión emocional primero, lógica después
5. Construcción de rapport y confianza
6. Preguntar y escuchar más, hablar menos
7. Reformular objeciones como oportunidades
8. Cierre natural y cordial
9. Seguimiento y fidelización
10. Aprendizaje constante
11. Posición de asesor, de asistente técnico.
12. Creatividad en ventas

Información

 3153348879

 emigdio.terrasapiens@gmail.com



www.terrasapiens.com.co



BOGOTÁ D.C.
á

GUÍA PRÁCTICA DE PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS APLICADA A LA VENTA DIRECTA DE AGROINSUMOS

1. LA CREENCIA EN UNO MISMO Y EN EL PRODUCTO



La confianza del vendedor es clave, pues creer en el valor de lo que se ofrece fortalece la actitud, la comunicación y la conexión con el agricultor; antes de visitar una finca conviene repasar los beneficios probados del producto y su impacto en el cultivo, ya que una convicción firme sobre su efectividad es percibida por el cliente y genera mayor apertura.

Información

 3153348879

 emigdio.terrasapiens@gmail.com



 www.terrasapiens.com.co

 BOGOTÁ D.C.
á

GUÍA PRÁCTICA DE PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS APLICADA A LA VENTA DIRECTA DE AGROINSUMOS

2. METAS CLARAS Y MOTIVACIÓN INTERNA



Definir objetivos concretos, como ventas mensuales, número de visitas por semana o pruebas de campo instaladas, y desglosarlos para mantener el enfoque. Por ejemplo, establecer como meta instalar 10 demostraciones de un agroinsumo en parcelas de un cultivo dado, en un momento determinado de su proceso vegetativo, lo que se traduce en un plan de visitas con fechas y agricultores previamente definidos.

Información

 3153348879

 emigdio.terrasapiens@gmail.com



www.terrasapiens.com.co



BOGOTÁ D.C.
á

GUÍA PRÁCTICA DE PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS APLICADA A LA VENTA DIRECTA DE AGROINSUMOS

3. PROSPECCIÓN CONSTANTE Y ESTRATÉGICA



Buscar activamente nuevos prospectos, priorizando la calidad sobre la cantidad, como puede suceder en un evento ferial, donde se logran identificar productores de diferentes tipos de cultivos, con problemas y necesidades comunes, para registrar sus datos y agendar visitas inmediatas, con el fin de presentar el portafolio de productos de eficacia comprobada para las plagas y enfermedades de tales cultivos.

Información

 3153348879

 emigdio.terrasapiens@gmail.com



 www.terrasapiens.com.co

 BOGOTÁ D.C.
á

GUÍA PRÁCTICA DE PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS APLICADA A LA VENTA DIRECTA DE AGROINSUMOS

4. CONEXIÓN EMOCIONAL PRIMERO, LÓGICA DESPUÉS.



Las decisiones del agricultor también son emocionales, pues busca seguridad, confianza y respaldo, así, al conversar con un productor, se puede iniciar recordando una visita anterior en la que expresó su preocupación por la productividad y rentabilidad de su cosecha, mostrando empatía y luego explicando cómo los agroinsumos ofrecidos pueden proteger su inversión.

Información

 3153348879

 emigdio.terrasapiens@gmail.com



 www.terrasisiens.com.co

 BOGOTÁ D.C.
á

GUÍA PRÁCTICA DE PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS APLICADA A LA VENTA DIRECTA DE AGROINSUMOS

5. CONSTRUCCIÓN DE RAPPORT Y CONFIANZA



Escuchar activamente, mostrar empatía y adaptarse al lenguaje del agricultor, como puede suceder si un productor comenta haber tenido malas experiencias con productos que no cumplen sus expectativas, donde se reconoce y entiende su frustración, para luego compartir casos reales de otros agricultores que mejoraron su rendimiento con los productos ofrecidos e invitarlo a conocerlos, como evidencia de tales recomendaciones.

Información

 3153348879

 emigdio.terrasapiens@gmail.com



www.terrasapiens.com.co



BOGOTÁ D.C.
á

GUÍA PRÁCTICA DE PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS APLICADA A LA VENTA DIRECTA DE AGROINSUMOS

6. PREGUNTAR Y ESCUCHAR MÁS, HABLAR MENOS.



Las preguntas abiertas y la total atención a las respuestas permiten descubrir necesidades reales del agricultor, siendo necesario clasificar las preguntas de acuerdo con el tipo y momento del cultivo, así como sus costumbres y prácticas de aplicación, escuchando con atención para poder adaptar la propuesta a su situación específica, como recomendar un agroinsumo concreto para una etapa o condición dada.

Información

 3153348879

 emigdio.terrasapiens@gmail.com



 www.terrasapiens.com.co

 BOGOTÁ D.C.
á

GUÍA PRÁCTICA DE PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS APLICADA A LA VENTA DIRECTA DE AGROINSUMOS

7. REFORMULAR OBJECIONES COMO OPORTUNIDADES



Las dudas, inquietudes, resistencias y objeciones del agricultor son señales de interés, en la medida que una duda concreta se puede resolver con una respuesta o solución en específico, o bien, plantear nuevos argumentos persuasivos frente a la propuesta de producto, precio e impacto sugeridos, haciendo énfasis en los valores agregados comprometidos.

Información

 3153348879

 emigdio.terrasapiens@gmail.com



www.terrasapiens.com.co



BOGOTÁ D.C.
á

GUÍA PRÁCTICA DE PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS APLICADA A LA VENTA DIRECTA DE AGROINSUMOS

8. CIERRE NATURAL Y CORDIAL



El cierre debe sucederse como una consecuencia natural de la conversación, en el momento que los argumentos han sido expuestos y las dudas han sido resueltas, se pueden formular preguntas de cierre relativas a la cantidad por comprar, la modalidad de pago, las condiciones de entrega, etc., buscando lograr un acuerdo de beneficio mutuo.

Información

 3153348879

 emigdio.terrasapiens@gmail.com



www.terrasapiens.com.co



BOGOTÁ D.C.
á

GUÍA PRÁCTICA DE PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS APLICADA A LA VENTA DIRECTA DE AGROINSUMOS

9. SEGUIMIENTO Y FIDELIZACIÓN



El contacto posterior a la venta es vital. Una vez cumplida la entrega del producto o brindada la asistencia correspondiente, se debe contactar al agricultor para evaluar los resultados obtenidos y abrir el camino para un siguiente ocasión, lo que refuerza la confianza y abre las posibilidades para potenciar su capacidad de compra y fidelizarlo con las marcas asociadas.

Información

 3153348879

 emigdio.terrasapiens@gmail.com



www.terrasapiens.com.co



BOGOTÁ D.C.
á

GUÍA PRÁCTICA DE PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS APLICADA A LA VENTA DIRECTA DE AGROINSUMOS

10. APRENDIZAJE CONSTANTE



Actualizarse sobre nuevas tecnologías, plagas emergentes y prácticas de manejo en diferentes cultivos es esencial, dado que permite ofrecer soluciones actualizadas y demostrar conocimiento experto, fortaleciendo la confianza del agricultor. De ahí la importancia de participar en ferias agrícolas, consultar publicaciones técnicas, realizar cursos virtuales y mantener contacto con proveedores y centros de investigación para acceder a innovaciones y tendencias del sector.

Información

 3153348879

 emigdio.terrasapiens@gmail.com



www.terrasapiens.com.co



BOGOTÁ D.C.
á

GUÍA PRÁCTICA DE PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS APLICADA A LA VENTA DIRECTA DE AGROINSUMOS

11. POSICIÓN DE ASESOR, DE ASISTENTE TÉCNICO.



Guiar al agricultor como un consultor, como un asistente técnico profesional, implica ir más allá de la simple venta y presentar el producto como parte de una solución integral: así, en lugar de limitarse a ofrecer un fertilizante, se puede analizar el plan de fertilización completo, proponer ajustes de dosis y momentos de aplicación según el análisis de suelo.

Información

 3153348879

 emigdio.terrasapiens@gmail.com



www.terrasapiens.com.co



BOGOTÁ D.C.
á

GUÍA PRÁCTICA DE PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS APLICADA A LA VENTA DIRECTA DE AGROINSUMOS

12. CREATIVIDAD EN VENTAS



Encontrar formas innovadoras de presentar y aplicar los productos es clave, entendiendo la innovación no solo como nuevas tecnologías, sino también como creatividad para adaptar el mensaje, el formato y la experiencia a cada agricultor y cultivo. Consecuentemente, se puede generar material visual y testimonios en video, usando aplicaciones móviles para monitorear resultados y difundir cápsulas educativas en redes sociales y grupos de mensajería para amplificar el alcance.

Información

 3153348879

 emigdio.terrasapiens@gmail.com



 www.terrasapiens.com.co

 BOGOTÁ D.C.
á

GUÍA PRÁCTICA DE PSICOLOGÍA DE LAS VENTAS APLICADA A LA VENTA DIRECTA DE AGROINSUMOS

CONCLUSIONES:



Vender bien empieza por confiar en uno mismo y en el producto, reconociendo que esa seguridad abre puertas en la medida que tener objetivos claros y prospectar de forma constante es sembrar cada día para cosechar oportunidades, buscando conectar primero con la persona y luego con la parte técnica, dado que la empatía y el respeto construyen la confianza que impulsa la decisión.

Escuchar más que hablar revela las verdaderas necesidades del cliente y permite dar soluciones a la medida, entendiendo que las objeciones son oportunidades para reforzar la propuesta con datos y ejemplos, así como para llegar a un cierre natural, acompañado de un seguimiento cercano que prepare la próxima venta.

Información

 3153348879

 emigdio.terrasapiens@gmail.com



www.terrasapiens.com.co



BOGOTÁ D.C.
á