

CURSO

Representante de Ventas Agro

Objetivos

Capacitar a representantes técnicos agrícolas para mejorar su desempeño en ventas y relaciones con clientes en un entorno especializado.

Dominar técnicas de medición en ventas y relaciones con clientes para optimizar resultados.

Integrar conocimientos técnicos y habilidades comerciales para un perfil profesional integral.

32 Horas
Académicas

Dirigido a todos los profesionales y representantes técnicos inmersos en el sector agrícola que buscan elevar sus capacidades y desempeño en el ámbito de las ventas y las relaciones con clientes.



Representante *de Ventas Agro*



Modalidades

Online

(clases en tiempo real, con grabación de todas las clases).

- * Las sesiones online son grabadas, lo que brinda a los alumnos la posibilidad de acceder y revisar los contenidos sin restricciones hasta 30 días después de la finalización del programa.

Sobre las grabaciones de clases, salvo que las circunstancias técnicas de internet u otro factor no lo permitan, No se garantiza la grabación del 100% de las sesiones.

Descripción

Diseñado para **Representantes Técnicos en agricultura**, nuestro programa ofrece herramientas esenciales para ventas, gestión de relaciones y conocimientos especializados. Equilibra habilidades técnicas y comerciales para enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades en el sector agrario actual.

Representante *de Ventas Agro*

MALLA CURRICULAR*

1. Técnicas Avanzadas de Ventas

- Introducción a las estrategias de ventas, incluyendo técnicas de negociación, identificación de necesidades del cliente y cierre de ventas.

2. Perfil del vendedor en el sector agrícola

- Análisis de las características y habilidades clave que debe tener un vendedor en el ámbito agrícola, incluyendo conocimientos técnicos, habilidades de comunicación y capacidad para entender las necesidades del cliente.

3. Análisis del Cliente en el Sector Agrícola y KPIs Relacionados con el Análisis del Cliente

- Enfoque en cómo llevar a cabo un análisis detallado del cliente en el ámbito agrícola, incluyendo sus necesidades, problemas comunes y preferencias específicas. Indicadores clave de desempeño que se centren en el análisis del cliente, como la comprensión de las necesidades del cliente, la satisfacción del cliente y la efectividad para resolver sus problemas.

4. Introducción a la Agricultura Sostenible y Estrategias de Ventas Sostenibles

- Vincular las estrategias de ventas sostenibles con las necesidades identificadas en el análisis del cliente, demostrando cómo estas estrategias pueden abordar los problemas y deseos específicos.

5. Entendiendo el Proceso de Ventas en el Sector Agrícola

- Introducción al proceso de ventas, destacando sus etapas claves y cómo se aplican específicamente en el contexto agrícola.

6. Cierre de Ventas y Fidelización de Clientes

- Abordar la importancia del cierre de ventas en el contexto agrícola y cómo mantener relaciones a largo plazo con los clientes a través de estrategias de fidelización.

7. Evaluación y Mejora Continua del Proceso de Ventas

- Concluir con la importancia de la evaluación constante del proceso de ventas, cómo medir su efectividad utilizando KPIs y cómo realizar ajustes para mejorar continuamente.

8. Presentación del Plan de Desarrollo de Estrategias de Ventas y Relaciones con Clientes

- Desarrollar un plan detallado que integre estrategias de ventas y relaciones con clientes adaptadas al contexto agrícola particular de la empresa o región, con el fin de mejorar la efectividad de las ventas y fortalecer las relaciones a largo plazo con los clientes.

Representante *de Ventas Agro*

Beneficios

ADEX

Respaldo de la **Asociación de Exportadores**, Gremio Líder en el Sector de Comercio Exterior.



Acceso exclusivo al sistema de Inteligencia Comercial de Comercio Exterior ADEX Data Trade.



Desarrollar Capacidades de Aprendizaje Digital.



Modalidad online con Clases en Tiempo Real.



Docentes expertos en las diferentes áreas del Comercio Internacional.



Casos prácticos y reales

Representante *de Ventas Agro*

PLANA DOCENTE*



Eduardo Santaya

Actualmente, en Makro Supermayoristas S.A se desempeña como Gerente de Desarrollo de Clientes, habiendo ocupado previamente roles destacados como Coordinador Regional de Desarrollo de Clientes y Sub Gerente de Ventas Institucionales. Anteriormente, se destacó como Jefe de Canal Food Service en Gloria y como Jefe de Ventas en QROMA.

Además de su experiencia en el campo, respalda su desempeño con estudios especializados consolidando así su capacidad para liderar estratégicamente y su compromiso con el aprendizaje continuo.

Representante de Ventas Agro

Consideraciones Especiales

El presente Programa ha sido diseñado para responder de manera proactiva a la nueva normalidad, el nuevo centro de la experiencia de aprendizaje será el "Ecosistema Digital de Aprendizaje de ADEX GL" conformado por el Aula Virtual (Moodle), Zoom Education y los Sistemas de Inteligencia Comercial ADEX Data Trade y Veritrade, además de recursos para mantenerse actualizado como el CIEN ADEX (Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales) y el Área de Prensa de ADEX.

Aula Virtual y Sesiones Síncronas y Asíncronas:

Aula Virtual (Moodle) está vinculada a Zoom Education y los Sistemas de Inteligencia Comercial ADEX Data Trade y Veritrade.

El Programa será brindado principalmente mediante sesiones síncronas (en tiempo real participativas) y asíncronas (autoestudio).

El Aula Virtual se ejecuta mediante el navegador web de su preferencia, independiente del sistema operativo que se utilice, solo debe contar acceso a internet. Usualmente no hay inconvenientes en terminales con el Sistema Operativo IOS, de haberlo será de responsabilidad del participante la solución de estos inconvenientes. Se recomienda que el acceso sea por ordenador.

Inscripción

Deberá llenar la ficha de inscripción adjunta, esta debe ser enviada al ejecutivo que lo atendió, luego podrá realizar el pago en nuestras diferentes modalidades:

1. Oficinas de ADEX

Pregunte por la persona quien le envió la información.

2. Ventanilla BBVA Continental*

Modalidad Recaudación:

Bancos: ADEX Alumno

Indicar código de identificación:

DNI (8 dígitos) / RUC (11 dígitos)

3. Banca por Internet / BBVA

Servicio/Instituciones y Empresas/CE Estudios/

ADEX ALUMNO/ Código Identificación/ DNI o RUC

(* Sólo para pagos en efectivo.

Inversión:

> Matrícula

S/ 100.00

> Contado

S/ 1300.00

> Fraccionado

CUOTA 1

S/ 550.00

CUOTA 2

S/ 650.00

(*) El pago por concepto de matrícula no será reembolsable en caso se pida devolución o cambio del curso/diplomado.

ADEX
Global
Learning

Informes e Inscripciones:

Sede San Borja

Av. Javier Prado Este 2875

☎ 993501665

adexinformes@adexperu.org.pe

Sede Callao

Centro Aéreo Comercial: Av. Elmer Faucett
S/N Módulo C, Sector B Of. 209

Síganos



ADEX Global Learning

adex.edu.pe