



Curso de:

Representante de Ventas Agro

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.



Dirigido a:

El Diplomado está 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.

Modalidad*:

Online

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

* Las clases serán grabadas, salvo que las circunstancias técnicas de Internet u otro factor no lo permitan, por lo que los estudiantes estarán en la obligación de participar de las clases cuando sean dictadas online en tiempo real. No se garantiza la grabación del 100% de las sesiones.

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.

Duración:

32 Horas Académicas

Vía Online

Objetivos:



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



Crear estrategias de ventas específicas para el sector agrario y maximizar la eficacia en la comercialización.



Establecer relaciones sólidas con clientes mediante la comprensión de sus necesidades, comunicación efectiva y soluciones personalizadas.



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



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

Temario¹

- Técnicas Avanzadas de Ventas**
Introducción a la estrategias de ventas, incluyendo técnicas de negociación, identificación de necesidades del cliente y cierre de ventas.
- 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.
- 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 centran en el análisis del cliente, como la comprensión de las necesidades del cliente, la satisfacción del cliente y la efectividad para resolver sus problemas.
- 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.
- Entendiendo el Proceso de Ventas en el Sector Agrícola**
Introducción al proceso de ventas, destacando sus etapas clave y cómo se aplica específicamente en el contexto agrícola.
- 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.
- 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.
- Presentación de 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.

Plana Docente²:



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.

² ADEX Educación Continua se reserva el derecho de asignar a las mencionadas especialistas docentes u otros según su disponibilidad de tiempo propia de sus labores profesionales y/o docentes y según criterios de gestión académica salvaguardando siempre el cumplimiento de los objetivos de aprendizaje del programa.

Beneficios:

- ADEX** Respaldo de la **Asociación de Exportadores**, Gremio Líder en el Sector de Comercio Exterior.
- Modalidad online con Clases en Tiempo Real.
- Docentes expertos en las diferentes áreas del Comercio Internacional.
- Casos prácticos y reales.
- Acceso exclusivo al sistema de Inteligencia Comercial de Comercio Exterior **ADEX Data Trade**.
- Desarrollar Capacidades de Aprendizaje Digital.



La certificación es digital por políticas institucionales.

¹ Previa aprobación del Curso.

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.

Aprovecha nuestra promoción.

Consulta con nuestros asesores

Pack de talleres Haz Negocios



15% de descuento

Pago al contado



Microdiplomados **ADEX | EXPRESS**

Plataforma digital de video cursos.