



CURSO

Claves para la Generación de Negocios en el Agro

PRESENCIAL Y A DISTANCIA

Fidelización y Generación de Nuevos Clientes

- Generación de Confianza
- La necesidad de brindar VALOR AGREGADO en el servicio
- Cómo desarrollar y personalizar una estrategia que le permita identificar clientes nuevos y de alta calidad
- Prospección y generación de clientes potenciales
- Como convertir clientes potenciales en clientes reales

Docente



ANDREA GENTILE

Directora de Agroeducación

Formación de precios en el Agro

- Análisis Fundamental. Fuentes de Información.
- Estacionalidad de las cosechas.
- Ejemplos prácticos: la estacionalidad en los precios, los tiempos del mercado.
- Otro enfoque para pronosticar precios: Análisis Técnico. Ventajas y críticas.
- Variaciones de los precios de granos y derivados. Volatilidad.
- Características del riesgo de mercado/riesgo de precio. ¿Qué es una cobertura?
- Mercado de Futuros y Mercado de Contado.
- Ventajas de la gestión Activa.

Docente



SOL ARCIDIÁCONO

Directora Académica Curso de Postgrado Agroeducación / Analista, Comercial Intagro

MÁS INFO



30 de Octubre



De 14.00 a 20.00 hs



Presencial Córdoba 1452 - Rosario A
Distancia y Virtual

Costo: \$1500

[Inscríbete ACÁ](#)

INCLUYE: Material, coffee y certificado

Dirección: Córdoba 1452 Piso 7 Of 16
Teléfono: (0341) 5271200
Mail: info@agroeducacion.com
Web: www.agroeducacion.com

¡Seguinos en estas redes!

