

Datos y Ventas Agroganaderas

Acerca del curso

Este programa ofrece una formación práctica para comprender el funcionamiento comercial del sector agropecuario y el uso de datos como herramienta estratégica. Aprenderás a analizar mercados, interpretar indicadores y variables climáticas, y diseñar estrategias de venta basadas en evidencia. Con foco en Pinamar y la Costa Atlántica, el curso integra herramientas de análisis, modelos predictivos y metodologías actuales del agro.



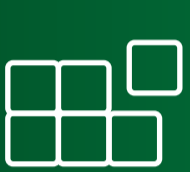
Modalidad: **Híbrida**
(Con encuentros presenciales)



Dificultad: **Baja**



Duración: **45 h**



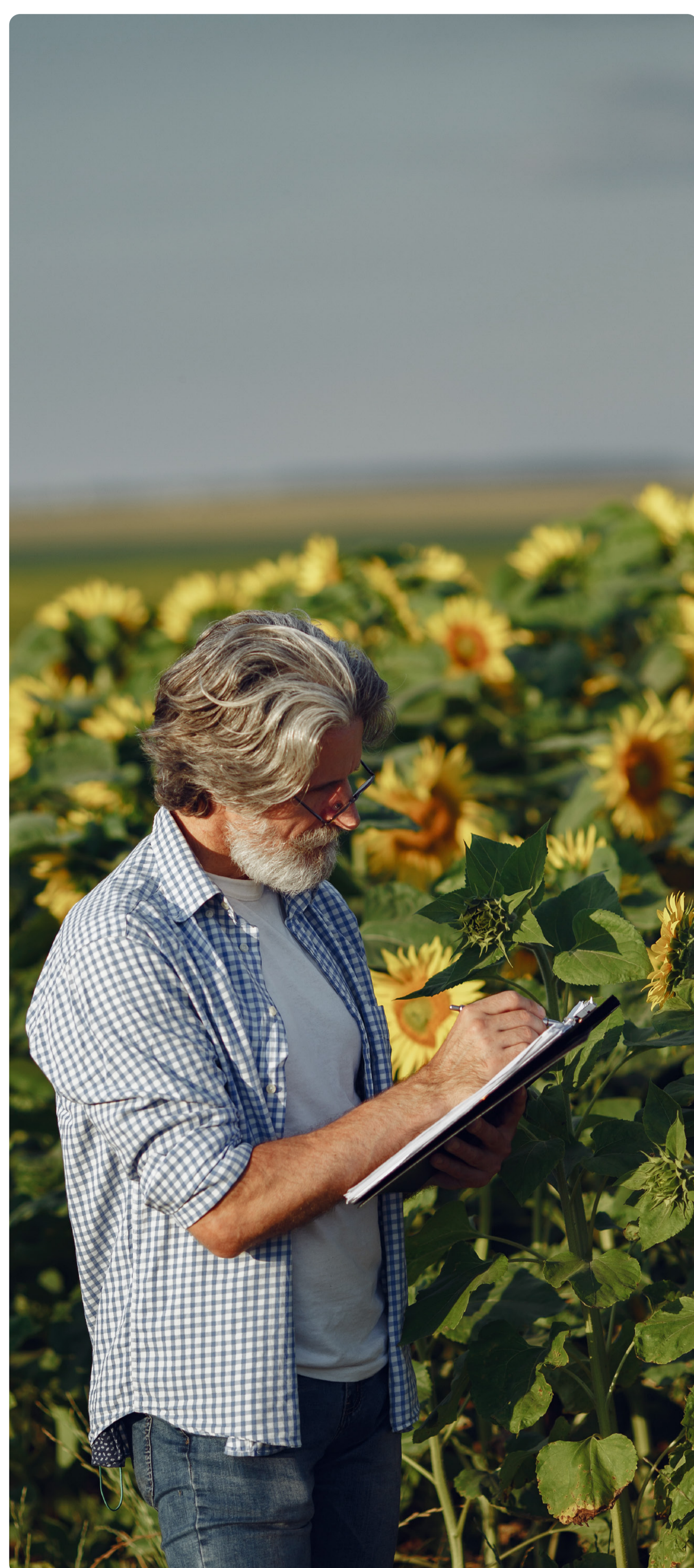
Módulos: **Seis (6)**

Objetivos

- ✓ Comprender los fundamentos de marketing y ventas en agronegocios.
- ✓ Incorporar técnicas de analítica comercial.
- ✓ Utilizar datos de mercado y clima para la toma de decisiones.
- ✓ Diseñar tableros comerciales y modelos de pronóstico.
- ✓ Desarrollar estrategias digitales orientadas al negocio agropecuario.

Temario

- **Módulo 1**
Ecosistema comercial.
- **Módulo 2**
Indicadores y analítica comercial.
- **Módulo 3**
Segmentación y prospección comercial.
- **Módulo 4**
Presupuestos y modelos predictivos.
- **Módulo 5**
Analítica en herramientas de visualización.
- **Módulo 6**
Trabajo final integrador.



Conocimientos previos

No requiere conocimientos previos específicos.

Requerimientos generales

Al momento de tu inscripción, es obligatorio contar con la edad mínima de 18 años.

Requerimientos técnicos

Software: Microsoft Teams.

INFORMACIÓN ADICIONAL

La modalidad híbrida consta de encuentros presenciales en UADE Costa Argentina, (Av. Intermédanos Sur 776, Pinamar, Provincia de Buenos Aires).

Para obtener el certificado se requiere un 75% de asistencia y entregar los trabajos.

El contenido del curso será grabado y permanecerá disponible para su visualización durante un período de treinta días.

El inicio del curso podría posponerse en caso de no cumplirse los cupos necesarios para el correcto desarrollo académico.