



DEL 2 DE ABRIL AL 29 DE MAYO 2025



INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS:

Nuestro sector agroalimentario se caracteriza, entre otras cosas, por obtener unos productos con unos excelentes estándares de calidad que, sin embargo, no se ven compensados con unos precios, y muy especialmente con una rentabilidad, acordes con las calidades obtenidas.

Esta situación hace que el sector tenga que adaptarse por una parte a las necesidades y demandas de nuevos valores de la sociedad, ofreciendo productos de calidad diferenciada que satisfagan las nuevas necesidades de la sociedad, y por otra, que tenga que adoptar nuevas estrategias comerciales, de venta y de marketing que permitan llegar de manera más clara y visible ante el consumidor aquello que ofrecemos.

Por ello, y siendo conscientes de que dentro del sector uno de los grandes problemas es vender los productos de forma que se obtenga una rentabilidad adecuada, presentamos este curso con el objetivo de aportar herramientas y soluciones profesionales que mejoren en las empresas agroalimentarias los aspectos citados para obtener una mayor rentabilidad, bajo las premisas de valores y calidad diferenciada y de adaptación a las cambiantes situaciones comerciales y a las nuevas demandas de la sociedad.

DIRIGIDO A:

Gerentes y comerciales de empresas agroalimentarias, tanto productoras como comercializadoras; gerentes y comerciales de cooperativas; emprendedores agroalimentarios; productores con inquietud por desarrollar su propio negocio; técnicos comerciales; estudiantes agro (universidad o ciclos formativos superiores) que hayan terminado sus estudios o estén en el último curso; personas de ADL's, Pactos Territoriales, GAL y a personal de cualquier entidad pública o privada relacionada con la empresa agroalimentaria y el desarrollo rural.

DEL 2 DE ABRIL AL 29 DE MAYO 2025

PROFESORES: El panel de docentes del curso está formado por profesionales de reconocido prestigio y dilatada experiencia pertenecientes a las siguientes empresas y entidades: Cátedra INCREA de la Universitat Jaume I, CEEI – Castellón, Cristina Lacabra – Abogada Especialista en Áreas Jurídico-Internacionales, Antonio Sánchez – Formador en Ventas y Mentor de Equipos Comerciales, Symplia-Soluciones de IA para empresas, María Badimon – Community Manager, y Conselleria de Agricultura, Agua, Ganadería y Pesca.

CONTENIDO DEL CURSO

Análisis del sector:

- **Mitos, realidades y tendencias futuras.** 2 horas. Juan José Lliso, Técnico de Investigación y Desarrollo. Conselleria de Agricultura, Agua, Ganadería y Pesca.

Modelos y valores:

- **Nuevos modelos de negocio.** 2 horas. María Luisa Flor Peris, Dra. Administración y Dirección de Empresas, Cátedra INCREA. UJI-Castelló.
- **Visibilización y creación de valores.** 2 horas. Laura Martínez Peris, Dra. Marketing, Cátedra INCREA. UJI-Castelló.

Comercialización:

- **Herramientas para la comercialización.** 2 horas. Luis Miguel Batalla, Técnico en creación, consolidación y crecimiento de empresas del CEEI de Castellón.
- **Comercio exterior.** 2 horas. Cristina Lacabra, Abogada Especialista en Áreas Jurídico-Internacionales.
- **Herramientas y recursos para el comercio exterior.** 2 horas. Cristina Lacabra, Abogada Especialista en Áreas Jurídico-Internacionales.

Técnicas y gestión de ventas:

- **De expertos en productos a expertos en clientes: el nuevo paradigma comercial.** 2 horas. Antonio Sánchez – Formador en Ventas y Mentor de Equipos Comerciales.
- **Conociendo al cliente: qué busca, qué siente y qué decide.** 2 horas. Antonio Sánchez – Formador en Ventas y Mentor de Equipos Comerciales.
- **Cerrando ventas superando barreras y objeciones con éxito.** 2 horas. Antonio Sánchez – Formador en Ventas y Mentor de Equipos Comerciales.

- **De la teoría a la práctica: aplicación real de las técnicas de venta en el sector agroalimentario.** 2 horas. Antonio Sánchez – Formador en Ventas y Mentor de Equipos Comerciales.

Inteligencia artificial:

- **Creación y contenido con IA.** 2 horas. Raúl Soriano, CEO y fundador de Symplia-Soluciones de IA para empresas.
- **La IA como herramienta de trabajo. Guía paso a paso para aplicar IA en la empresa.** 2 horas. Raúl Soriano, CEO y fundador de Symplia-Soluciones de IA para empresas.
- **Agentes de IA. Los nuevos empleados y como utilizarlos.** 2 horas. Raúl Soriano, CEO y fundador de Symplia-Soluciones de IA para empresas.

Marketing digital:

- **Del offline al online: cómo digitalizar y lo que el consumidor realmente quiere.** 2 horas. María Badimón – Community Manager.
- **Crea tu plan de marketing digital y deja de improvisar (I).** 2 horas. María Badimón – Community Manager.
- **Crea tu plan de marketing digital y deja de improvisar (II).** 2 horas. María Badimón – Community Manager.
- **Tu web como máquina de ventas: diseño en WordPress.** 2 horas. María Badimón – Community Manager.

Redes sociales:

- **Redes sociales: marketing de contenidos que convierte (I).** 2 horas. María Badimón – Community Manager.
- **Redes sociales: marketing de contenidos que convierte (II).** 2 horas. María Badimón – Community Manager.
- **Herramientas digitales y diseño creativo: Gana visibilidad y clientes con redes sociales y email marketing.** 2 horas. María Badimón – Community Manager.

SEMINARIO DE COMERCIALIZACIÓN Y MARKETING. 3 horas, Clase presencial. Impartido por diferentes empresarios del sector agroalimentario.



DEL 2 DE ABRIL AL 29 DE MAYO 2025

CRITERIOS DE SELECCIÓN DEL ALUMNADO:

El curso contará con 30 plazas, que se seleccionarán entre las preinscripciones de la lista de espera, siendo los criterios de selección los siguientes:

- Tendrán prioridad las personas que cumplan alguno de los criterios del apartado "Dirigido a".
- Se realizará una preinscripción previa de las personas interesadas. Una vez preinscritos, se remitirá a todos los posibles alumnos y alumnas un cuestionario que deberán realizar preceptivamente para poder determinar su idoneidad para el presente curso y poder ser, en su caso, seleccionados para una de las 30 plazas.

REQUISITOS: Ser residente en la Comunitat Valenciana, encontrarse en edad laboral, disponer de ordenador con conexión a internet y tener correo electrónico propio.

PREINSCRIPCIONES E INSTRUCCIONES:

La preinscripción se podrá realizar hasta el 20 de marzo en el siguiente enlace: [Campus on-line - Portal Agrari - Generalitat Valenciana](#)

A las personas preinscritas se les remitirá un cuestionario que deberán contestar antes del 23 de marzo (inclusive) para poder determinar su idoneidad para el presente curso y poder ser, en su caso, seleccionados para una de las 30 plazas.

La selección definitiva de los 30 alumnos elegidos se realizará el lunes 24 de marzo, comunicándose ese mismo día a todos los preinscritos, tanto a los seleccionados como a los que no, el resultado de la selección.

Lugar: Telepresencial (20 clases telepresencial + 1 seminario presencial).

El seminario se realizará de forma presencial en la Estación Experimental Agraria de Carcaixent.

Duración: 20 días, repartidos en días alternos (43 horas lectivas). Horario de las clases de 8,30 h a 10,30 h, de forma telepresencial, excepto la última jornada de seminario que será de 11,00 h a 14,00 h de forma presencial.

Plazas disponibles: 30

ORGANIZA:

CONSELLERIA DE AGRICULTURA, AGUA, GANADERÍA Y PESCA

SERVICIO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

ENTIDADES FORMADORAS:



**ANTONIO
SÁNCHEZ
MARTÍ**

Formador de Equipos Comerciales

