Inteligência Comercial e Gestão do Agronegócio

Você está a um passo de se tornar um Especialista em Inteligência Comercial e Gestão do Agronegócio que impulsionará a competitividade e a inovação em um dos setores mais vitais da economia global.

Ao mergulhar nessa pós-graduação, você se destacará por desenvolver uma visão integrada e estratégica das dinâmicas de mercado, dominando a arte de transformar dados em decisões comerciais de alto impacto. O curso permite orquestrar estratégias de ponta, desde a análise profunda do comportamento do consumidor B2B e B2C até a otimização de todo o ciclo de vendas no contexto agro, além de se aprimorar em aspectos cruciais, como a liderança de equipes multidisciplinares e a gestão de crises.

O curso possibilita uma compreensão aprofundada sobre as complexas cadeias e estruturas do agronegócio no Brasil e no mundo, oferecendo a base para a criação e gestão de marcas fortes e sustentáveis. Através do estudo de estratégia comercial e marketing, você poderá alinhar o planejamento corporativo às metas de vendas, enquanto a inteligência comercial e análise de dados e inteligência de mercado - BI podem equipar você para a tomada de decisão orientada por dados, dominando técnicas de precificação baseada em valor e segmentação de clientes. O aprofundamento em vendas consultivas e experiência do cliente (CX), aliado ao conhecimento em marketing na era digital, permite que o aluno possa construir relacionamentos duradouros e maximizar o engajamento através de estratégias digitais eficazes. Além disso, a gestão de pessoas, liderança e cultura organizacional no Agro e soft skills para alta performance podem aprimorar suas habilidades de comunicação, empatia e resolução de conflitos, preparando-o para inspirar e motivar equipes.

A Pós-graduação em Inteligência Comercial e Gestão do Agronegócio busca elevar o seu potencial para atuar como um agente de transformação no mercado.

Nosso corpo docente é formado por um time de profissionais com vasta experiência no agronegócio. Essa expertise proporciona aos alunos uma perspectiva privilegiada sobre as últimas tendências, metodologias e tecnologias, promovendo um ambiente de aprendizado rico em insights e casos práticos do setor. O contato com esses profissionais é um diferencial que prepara o estudante para ser um líder de pensamento e ação.
Público-AlvoEste curso é destinado a graduados e profissionais de diversas áreas, incluindo Agronomia, Marketing, Administração e Ciências Sociais, que buscam uma especialização estratégica em Inteligência Comercial e Gestão do Agronegócio. É o caminho ideal para aqueles que desejam aprofundar seus conhecimentos em gestão de marcas, análise do comportamento do consumidor, gestão comercial e estratégias de vendas eficazes, beneficiando tanto empreendedores do setor agrícola que querem otimizar suas práticas quanto gestores e profissionais que atuam em empresas do agronegócio e estão determinados a inovar e se destacar neste mercado cada vez mais competitivo.

Campus:
Toledo

Modalidade:
EAD

Formato:
Aula Online ao Vivo

Duracao:
8 meses

Periodicidade:
Semanal

Mensalidade:
R$ 467.00

Parcelas:
1 parcela de matrícula no valor de R$ 467,00 + 23 parcela(s) no valor de R$ 467,00

Inscricao:
Clique aqui

Disciplinas

Ética

Analisar os problemas éticos atuais, privilegiando controvérsias relacionadas às atividades profissionais. Ao final, os alunos serão capazes de tomar decisões responsáveis e sustentáveis, de acordo com princípios éticos.

Inovação e Tecnologia no Agronegócio

Exame das inovações tecnológicas e seu impacto no marketing agropecuário. Discussão sobre a integração de novas tecnologias, como IoT e Big Data, nas estratégias de marketing e na melhoria de processos.

Desafio de Aplicação I

A disciplina guiará os estudantes na identificação de problemas ou oportunidades no setor, na formulação de planos e projetos. Os alunos trabalharão em equipe, promovendo a colaboração e a troca de ideias. Ao final, apresentarão suas propostas, contribuindo para a inovação e a solução de desafios das empresas do agronegócio.

Planejamento e Gestão de Vendas

Desenvolvimento de estratégias eficazes de planejamento de vendas no setor agro. Análise das etapas do ciclo de vendas, desde a prospecção até o fechamento. Abordagem sobre a importância de metas claras, acompanhamento de desempenho e ajustes de estratégias. Utilização de ferramentas e métricas para otimizar o processo de vendas e garantir um alinhamento entre a equipe e os objetivos organizacionais.

Gestão de Relacionamento com Clientes (CRM)

Análise da importância do gerenciamento do relacionamento com clientes (CRM) no setor agro. Estudo das melhores práticas para captar, reter e fidelizar clientes. Abordagem de ferramentas e tecnologias de CRM, e como utilizá-las para segmentar a base de clientes e personalizar interações. Discussão sobre a construção de experiências positivas que agreguem valor ao cliente e promovam a lealdade à marca.

Desafio de Aplicação II

A disciplina guiará os estudantes na identificação de problemas ou oportunidades no setor, na formulação de planos e projetos. Os alunos trabalharão em equipe, promovendo a colaboração e a troca de ideias. Ao final, apresentarão suas propostas, contribuindo para a inovação e a solução de desafios das empresas do agronegócio.

Panorama do Agronegócio no Brasil e no Mundo

Abordagem sobre as estrutura e cadeias do agronegócio no Brasil, canais de distribuição, cooperativas e redes de comercialização, logística e infraestrutura no agro. Análise do panorama do comércio internacional agro e papel do Brasil no mercado global, e os alunos serão capazes de realizar estratégias para os desafios de competitividade e tendências internacionais do agronegocio.

Inteligência Comercial

Exploração dos conceitos e aplicações da inteligência comercial no agronegócio. Exploração das segmentação e análise de clientes (B2B, B2C) e monitoramento de concorrência e mercado (benchmarking). Capacitação nas estrategias de prospecção e fidelização de clientes e atuação em campanhas. Capacitaçã para a tomada de decisão e estratégias de precificação baseada em valor. Ententimento sobre as políticas comerciais e descontos, Impacto da precificação nos resultados comerciais.

Comunicação no Contexto do Agronegócio

Estudo das melhores práticas de comunicação e gestão de crises no setor agro. Abordagem sobre construção de relacionamentos com stakeholders, incluindo consumidores, fornecedores e comunidade.

Marketing na Era Digital

Introdução às ferramentas de marketing digital e suas aplicações no agronegócio. Discussão sobre criação de sites, SEO, redes sociais e estratégias de e-commerce para maximizar vendas e engajamento do consumidor.

Experiência do Cliente (CX)

Estudo de técnicas de pesquisa de mercado e coleta de dados específicos para o setor agro, com ênfase na experiência do cliente. Abordagem de métodos de análise de dados quantitativos e qualitativos, incluindo a interpretação dos resultados para aprimorar a compreensão das necessidades e expectativas dos consumidores. Discussão sobre como aplicar essas informações em estratégias de marketing, visando melhorar a experiência do cliente e aumentar a fidelização no setor agro.

Estratégia Comercial e Marketing no Agronegócio

Estudo das estratégias de marketing e posicionamento no agro, abordagens de diferenciação e vantagem competitiva. Alinhamento entre estratégia comercial e planejamento corporativo e explocação de casos práticos de empresas do setor.

Análise de Dados e Inteligência de Mercado: BI

Introdução aos conceitos de inteligência de mercado, sua aplicação no agronegócio e BI aplicados ao agro. Abordagem sobre métodos de coleta e análise de dados para entender tendências de mercado, dashboards e relatórios gerenciais. Analise de previsão de demanda e tendências para a tomada de decisão orientada por dados. Estudo das técnicas de segmentação de clientes, incluindo segmentação demográfica, psicográfica e comportamental. Desenvolvimento de perfis de consumidores e identificação de nichos de mercado.

Gestão de Pessoas, Liderança e Cultura Organizacional no Agro

Capacitar os alunos a desenvolver habilidades de liderança eficazes, essenciais para motivar e inspirar equipes no contexto do agronegócio. A disciplina abordará diferentes estilos de liderança e sua aplicação em cenários práticos, enfatizando a importância da comunicação, empatia e resolução de conflitos. Além disso, os alunos aprenderão a identificar e cultivar talentos, promovendo um ambiente colaborativo que estimule o desempenho e a inovação.

Soft Skills para Alta Performance

Os alunos irão desenvolver a comunicação interpessoal e assertividade, Inteligência emocional no ambiente comercial, Aprimoraar as estrategias de gestão do tempo e produtividade, Além de desenvolver a colaboração e trabalho em equipe e estimular capacidades de liderança pessoal e influência.

Gestão Econômica e Financeira do Agronegócio

Desenvolver habilidades analíticas e estratégicas para a gestão econômica e financeira, permitindo que os alunos tomem decisões informadas que maximizem a rentabilidade e a sustentabilidade das operações no agronegócio. A disciplina abordará análise de custos, projeções financeiras e gestão de riscos, além de práticas de planejamento orçamentário. Os estudantes também aprenderão a utilizar ferramentas e indicadores financeiros

que auxiliam na avaliação de desempenho e na formulação de estratégias de crescimento.

Governança Corporativa e Compliance no Agronegócio

Ensinar os princípios fundamentais da governança corporativa, destacando sua importância para garantir a transparência, a responsabilidade e a ética nas organizações do agronegócio. A disciplina abordará as melhores práticas e regulamentações aplicáveis, bem como os papéis dos stakeholders, conselhos de administração e comitês de auditoria. Os alunos serão estimulados a refletir sobre a importância de uma governança sólida para a Sustentabilidade e a reputação de empresas.

Gestão de Marca e Branding

Abordagem sobre a construção e gestão de marcas no setor agrícola. Análise de cases de sucesso e ferramentas para posicionamento de marca, identidade visual e fidelização do consumidor, além de estratégias para o branding sustentável.

Vendas Consultivas e Negociação

Introdução ao conceito de vendas consultivas e sua aplicação no agronegócio. Desenvolvimento de habilidades para identificar necessidades dos clientes e oferecer soluções personalizadas. Abordagem sobre construção de relacionamentos de longo prazo, escuta ativa e técnicas de negociação. Estudo de casos de sucesso em vendas consultivas e como aplicar esses princípios em diferentes contextos do agronegócio.