

## Agromarketing e Inteligência Comercial

Se você busca se destacar no dinâmico mundo do agronegócio, este curso é a chave para abrir novas portas! A Pós-Graduação em Agromarketing e Inteligência Comercial foi projetada para capacitar você a desenvolver e aplicar estratégias de marketing e inteligência de mercado específicas para o setor agrícola.

Ao longo do curso, você aprenderá a:

- \* Analisar o comportamento do consumidor: Entenda as necessidades e desejos dos seus clientes para criar campanhas mais eficazes.
- \* Gerenciar marcas de forma estratégica: Fortaleça a identidade da sua marca e conquiste a confiança do mercado.
- \* Implementar técnicas de precificação e promoção: Maximize os resultados das suas vendas com estratégias adaptadas ao agronegócio.
- \* Explorar o marketing digital: Domine as ferramentas digitais e amplifique sua presença online, atraindo mais clientes.
- \* Valorizar a experiência do cliente: Aprenda a criar experiências memoráveis que fidelizem seus consumidores.

Além disso, você será preparado para identificar desafios e oportunidades no setor, utilizando metodologias inovadoras e tecnologias de ponta para desenvolver soluções eficazes. O nosso objetivo é formar profissionais que não apenas entendam o agronegócio, mas que também sejam capazes de impulsionar a competitividade e a inovação nas empresas do setor.

Junte-se a nós e transforme sua carreira! Público-Alvo O curso destina-se a profissionais e graduados de diversas áreas, incluindo marketing, administração, agronomia e ciências sociais, que desejam se especializar em Agromarketing e Inteligência Comercial. É ideal para aqueles que buscam aprofundar seus conhecimentos em gestão de marcas, comportamento do consumidor e estratégias de vendas, assim como para empreendedores do setor agrícola que desejam otimizar suas práticas de marketing e vendas. O público-alvo inclui também gestores e profissionais que atuam em empresas do agronegócio, interessados em inovar e se destacar em um mercado cada vez mais competitivo.

**Campus:**

Toledo

**Periodicidade:**

Semanal

**Modalidade:**

EAD

**Mensalidade:**

R\$ 467.00

**Formato:**

Aula Online ao Vivo

**Inscrição:**

[Clique aqui](#)

**Duração:**

10 meses

---

**E-mail:**

testeescola@pucpr.br

**Telefone:**

4188888888

[www.pucpr.br](http://www.pucpr.br)

# Disciplinas

## Fundamentos de Agromarketing

Exploração dos princípios básicos do marketing aplicados ao agronegócio. Abordagem sobre o ciclo de vida dos produtos agrícolas, segmentação de mercado, e diferenciação. Análise das particularidades do setor agro e a importância do marketing.

## Comportamento do Consumidor Agro

Estudo das motivações, preferências e comportamentos dos consumidores de produtos e serviços agrícolas. Discussão sobre fatores socioculturais, econômicos e psicológicos que influenciam as decisões de compra e a construção de uma persona no agronegócio.

## Gestão de Marca e Branding no Setor Agrícola

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.

## Estratégias de Preço e Promoção no Agronegócio

Estudo das estratégias de precificação para produtos e serviços agrícolas, considerando custos, demanda e concorrência. Exploração de campanhas promocionais eficazes e canais de distribuição apropriados para o agronegócio.

## Marketing Digital e E-commerce Agro

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.

## CX: Customer Experience no Agronegócio

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.

## Comunicação e Relações Públicas no 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.

## 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.

## Eventos no Agronegócio e Sua Importância Comercial

Estudo da importância dos eventos (feiras, congressos, dias de campo, workshops) no setor. Análise de como eventos podem ser utilizados como ferramentas de marketing e networking. Abordagem sobre a organização, promoção e

execução de eventos, bem como a avaliação de resultados e retorno sobre investimento. Discussão de cases de eventos de sucesso no agronegócio e suas estratégias de engajamento.

## **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.

## **Análise de Dados e Inteligência de Mercado para Tomada de Decisão**

Introdução aos conceitos de inteligência de mercado e sua aplicação no agronegócio. Abordagem sobre métodos de coleta e análise de dados para entender tendências de mercado. Estudo das técnicas de segmentação de clientes, incluindo segmentação demográfica, psicográfica e comportamental. Desenvolvimento de perfis de consumidores e identificação de nichos de mercado. Aplicação de ferramentas de inteligência competitiva para formular estratégias de marketing direcionadas.

## **Mercado Competitivo no Agronegócio**

Exploração das dinâmicas de mercado no agronegócio, incluindo análise de concorrência e tendências. Estudo de fatores que influenciam a competitividade, como inovações tecnológicas, políticas agrícolas e comportamento do consumidor. Discussão de casos práticos que ilustram estratégias de sucesso e a importância de uma abordagem proativa para identificar oportunidades e ameaças no mercado.

## **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.

## **Vendas Consultivas**

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.

## **Benchmarking Competitivo**

Estudo do benchmarking como ferramenta de melhoria contínua e inovação no agronegócio. Análise de práticas e resultados de empresas líderes do setor. Discussão sobre identificação de métricas-chave para comparação, avaliação de concorrentes e implementação de melhores práticas. Desenvolvimento de um plano de ação para aplicar os insights obtidos e aprimorar a competitividade da organização.

## **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.

## **Inovação e Transformação em Vendas e Negociação**

Análise das práticas contemporâneas de vendas e negociação, focando em inovações que estão redefinindo o setor. Estudo de novas abordagens, como vendas consultivas, técnicas de storytelling e personalização da experiência do cliente. Exploração de ferramentas digitais que facilitam o processo de vendas e ajudam a construir relacionamentos mais eficazes. Discussão de casos de sucesso que demonstram como a adaptação a novas estratégias pode impulsionar resultados e aumentar a competitividade no mercado. Os alunos participarão de simulações e role-playing para aplicar conceitos em situações reais.

### **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.

### **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.