

**Cursos**  **FGV**  
*Avançado*

# **GESTÃO DE AGRIBUSINESS**

**Coordenação Acadêmica: Prof. Roberto Mario Perosa Jr. – PHD**

Matrículas até – 18/05/2009

Início – 22/05/2009



## **OBJETIVO**

Capacitar o participante do curso para o uso de ferramentas empresariais modernas de planejamento, organização, direção e avaliação aplicadas ao agronegócio.



## **METODOLOGIA**

O curso será conduzido através de aulas expositivas dos aspectos teóricos e calcadas em exemplos práticos, exercícios, estudos de literatura complementar, debates dirigidos e apresentação de estudo de caso.



## **PÚBLICO ALVO**

Profissionais que exerçam funções relacionadas à administração do Agronegócio e também para aqueles que atuam em outras áreas prestando serviços para este setor mas que percebam a importância do conhecimento do Curso Avançado FGV para o seu desenvolvimento profissional, bem como para sua carreira.



## **ESTRUTURA CURRICULAR**

|  |               |
|--|---------------|
| Posicionamento Estratégico do Agronegócio        | 20 h/a        |
| Marketing e Gestão de Vendas                     | 20 h/a        |
| Inserção Internacional do Agronegócio Brasileiro | 20 h/a        |
| <b>Carga Horária Total</b>                       | <b>60 h/a</b> |



## **EMENTAS DAS DISCIPLINAS**

### **Posicionamento Estratégico do Agronegócio**

Estratégias do Posicionamento. Opções na eficácia operacional e no mercado para aumentar a competitividade. Consórcios e condomínios rurais. Conglomerados competitivos e clusters. Ferramentas empresariais modernas. A sustentabilidade da cadeia produtiva. Harmonização entre os elos da cadeia: preço pela qualidade e custo de produção na matéria prima. Efeito das políticas públicas sobre a competitividade das agroindústrias brasileiras. Capital internacional, aquisições e joint-ventures.

### **Marketing e Gestão de Vendas**

Planejamento estratégico de marketing. Mix de marketing (4Ps). Marketing de relacionamento. Intersecção de Planos de Marketing com Planos de Vendas. Planejamento de vendas. Canais de distribuição. Vendas de Transação X Vendas de Relação. Organização de marketing e de vendas. Gerenciamento de vendas. Excelência em vendas. Hard sell versus soft

sell. Passos da venda. Neurolinguistic selling approach. Segmentação de canais, clientes e vendedores. Poder e estilos de liderança em vendas.

### **Inserção Internacional do Agronegócio Brasileiro**

Tendências mundiais da produção e consumo. Globalização e formação de blocos econômicos. Negociações internacionais. Perfil do negociador. O papel da OMC. As estratégias governamentais e integração com o setor produtivo no Brasil.



### **COORDENAÇÃO ACADÊMICA**

Roberto Mario Perosa Jr. – PHD



### **QUADRO DE PROFESSORES:**

O quadro de professores que atendem ao **Programa FGV Management** é composto exclusivamente por profissionais que cumprem os requisitos de sólida formação acadêmica, experiência profissional contínua e atual experiência em atividades de ensino e docência, que os habilitam a ministrar cursos de conteúdo teórico avançado, de maneira clara e didática, com uma abordagem eminentemente aplicada e atual.



### **CERTIFICAÇÃO:**

Será outorgado pela Fundação Getulio Vargas o certificado de **“Curso FGV Gestão de Agribusiness, Nível Extensão”** aos participantes que atenderem todos os critérios de aprovação estabelecidos no regulamento do curso.



### **LOCAL E HORÁRIO DE FUNCIONAMENTO:**

Trecsson Business – Treinamento, Consultoria e Serviços Ltda  
Rua Luiz Gama, 149 - 2º Andar - Zona 04 – Maringá/PR  
Fone: (44) 3029-1162



### **CALENDÁRIO:**

- **Inscrições:** Em andamento
- **Início do Curso:** Maio / 2009
- **Duração do Curso:** 03 meses (aproximadamente)

As aulas do curso serão ministradas mensalmente nos seguintes horários\*:

**Sexta-feira:** 18h40 às 23h

**Sábado:** 08h às 12h20 e 13h20 às 17h40

**Domingo:** 08h às 12h20

**[\\*Os horários e datas poderão ser alterados para adequação acadêmica ou operacional](#)**



### **REGULAMENTO ACADÊMICO:**

**Frequência e Avaliação:**

- A assiduidade do aluno será registrada pelo professor no formulário de controle de frequência, ao início das aulas de cada disciplina. A frequência mínima total exigida para aprovação, em todas as disciplinas será de 75% (setenta e cinco por cento) das aulas.
- Os procedimentos de avaliação a serem adotados pelos professores deverão ser definidos em função dos objetivos e da metodologia didática utilizada, de acordo com a especificidade dos conteúdos de cada disciplina. A avaliação de aprendizagem será expressa em notas.
- Para ser aprovado em uma determinada disciplina, o aluno deve obter, no mínimo, média 7,0 (sete) nas avaliações realizadas.
- Ao término do curso, a FGV expedirá os certificados dos alunos a que eles têm direito obedecendo o prazo constante no Regulamento FGV *Management*.
- Terá direito a certificação o aluno que obtiver média e frequência, dentro dos parâmetros definidos neste regulamento, em todas as disciplinas que integram o curso.
- Ao final do curso o aluno deverá desenvolver um trabalho em grupo como forma de avaliação final. Trabalhos, opcionais na composição da nota final, poderão ser em grupo ou individual.