



BACHARELADO EM AGRONOMIA

ASSISTÊNCIA TÉCNICA A PRODUTORES ASSISTIDOS PELA EMPRESA AGROQUIMA NAS REGIÕES NORTE E SUDOESTE GOIANO

LETÍCIA CARVALHO DAL' EVEDOVE

Rio Verde, GO
2023

**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
GOIANO – CÂMPUS RIO
VERDE
BACHARELADO EM AGRONOMIA**

**ASSISTÊNCIA TÉCNICA A PRODUTORES ASSISTIDOS PELA
EMPRESA AGROQUIMA NAS REGIÕES NORTE E SUDOESTE
GOIANO**

LETÍCIA CARVALHO DAL' EVEDOVE

Trabalho de Curso apresentado ao Instituto Federal Goiano – Câmpus Rio Verde, como requisito parcial para a obtenção do Grau de Bacharel em Agronomia.

Orientador: Prof. Dr. Fernando Higino de Lima e Silva

Rio Verde – GO
Agosto, 2023

Sistema desenvolvido pelo ICMC/USP
Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Sistema Integrado de Bibliotecas - Instituto Federal Goiano

DD136a DAL\ ' EVEDOVE , LETÍCIA CARVALHO
ASSISTÊNCIA TÉCNICA A PRODUTORES ASSISTIDOS PELA
EMPRESA AGROQUIMA NAS REGIÕES NORTE E SUDOESTE GOIANO
/ LETÍCIA CARVALHO DAL\ ' EVEDOVE ; orientador Prof.
Dr. FERNANDO HIGINO DE LIMA E SILVA. -- Rio Verde,
2023.
17 p.

TCC (Graduação em BACHARELADO EM AGRONOMIA) --
Instituto Federal Goiano, Campus Rio Verde, 2023.

1. Instituto Federal Goiano. 2. Posicionamento de
produtos. 3. Insumos Agrícolas. 4. Pecuária. 5.
Consultoria em vendas. I. DE LIMA E SILVA, Prof. Dr.
FERNANDO HIGINO, orient. II. Título.



TERMO DE CIÊNCIA E DE AUTORIZAÇÃO PARA DISPONIBILIZAR PRODUÇÕES TÉCNICO-CIENTÍFICAS NO REPOSITÓRIO INSTITUCIONAL DO IF GOIANO

Com base no disposto na Lei Federal nº 9.610/98, AUTORIZO o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano, a disponibilizar gratuitamente o documento no Repositório Institucional do IF Goiano (RIIF Goiano), sem ressarcimento de direitos autorais, conforme permissão assinada abaixo, em formato digital para fins de leitura, download e impressão, a título de divulgação da produção técnico-científica no IF Goiano.

Identificação da Produção Técnico-Científica

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Tese | <input type="checkbox"/> Artigo Científico |
| <input type="checkbox"/> Dissertação | <input type="checkbox"/> Capítulo de Livro |
| <input type="checkbox"/> Monografia - Especialização | <input type="checkbox"/> Livro |
| <input checked="" type="checkbox"/> TCC - Graduação | <input type="checkbox"/> Trabalho Apresentado em Evento |
| <input type="checkbox"/> Produto Técnico e Educacional - Tipo: _____ | |

Nome Completo do Autor: Leticia Carvalho Dal' Evedove

Matrícula: 2019102200240155

Título do Trabalho: Assistência técnica a produtores assistidos pela empresa Agroquima nas regiões Norte e Sudoeste goiano

Restrições de Acesso ao Documento

Documento confidencial: Não Sim, justifique: _____

Informe a data que poderá ser disponibilizado no RIIF Goiano: 09/08/2023

O documento está sujeito a registro de patente? Sim Não

O documento pode vir a ser publicado como livro? Sim Não

DECLARAÇÃO DE DISTRIBUIÇÃO NÃO-EXCLUSIVA

O/A referido/a autor/a declara que:

- o documento é seu trabalho original, detém os direitos autorais da produção técnico-científica e não infringe os direitos de qualquer outra pessoa ou entidade;
- obteve autorização de quaisquer materiais inclusos no documento do qual não detém os direitos de autor/a, para conceder ao Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano os direitos requeridos e que este material cujos direitos autorais são de terceiros, estão claramente identificados e reconhecidos no texto ou conteúdo do documento entregue;
- cumpriu quaisquer obrigações exigidas por contrato ou acordo, caso o documento entregue seja baseado em trabalho financiado ou apoiado por outra instituição que não o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano.

Rio Verde Goiás, 09/08/2023.

Leticia Carvalho Dal' Evedove

Assinatura do Autor e/ou Detentor dos Direitos Autorais

Ciente e de acordo:

Assinatura do(a) orientador(a)

Documento assinado digitalmente



FERNANDO REGINO DE LIMA S. SILVA
Data: 09/08/2023 15:21:01-0300
Verifique em <https://validar.ifgoiano.edu.br>



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA GOIANO

Ata nº 34/2023 - GGRAD-RV/DE-RV/CMPRV/IFGOIANO

ATA DE DEFESA DE TRABALHO DE CURSO

Aos oito dias do mês de agosto de 2023, às 8 horas, reuniu-se, de forma presencial, a banca examinadora composta pelos membros: Prof. Dr. Marconi Batista Teixeira (IF Goiano - Campus Rio Verde), Prof. Leonardo de Castro Santos (IF Goiano - Campus Rio Verde) e Prof. Dr. Fernando Higino de Lima e Silva (orientador/IF Goiano - Campus Rio Verde), para examinar o Trabalho de Curso intitulado **"ASSISTÊNCIA TÉCNICA A PRODUTORES ASSISTIDOS PELA EMPRESA AGROQUIMA NAS REGIÕES NORTE E SUDOESTE GOIANO"** da discente Letícia Carvalho Dal' Evedove, matrícula nº 2019102200240155, do Curso de Bacharelado em Agronomia do IF Goiano - Campus Rio Verde. A palavra foi concedida a estudante para a apresentação oral do TC, houve arguição da candidata pelos membros da banca examinadora. Após tal etapa, a banca examinadora decidiu pela **APROVAÇÃO** da estudante. Ao final da sessão pública de defesa foi lavrada a presente ata que segue assinada pelos membros docentes.

(Assinado Eletronicamente)

Fernando Higino de Lima e Silva

Orientador

(Assinado Eletronicamente)

Marconi Batista Teixeira

Membro

(Assinado Eletronicamente)

Leonardo de Castro Santos

Membro

Observação:

() O(a) estudante não compareceu à defesa do TC.

Documento assinado eletronicamente por:

- Marconi Batista Teixeira, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 08/08/2023 18:29:06.
- Leonardo de Castro Santos, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 08/08/2023 15:21:03.
- Fernando Higino de Lima e Silva, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 08/08/2023 09:43:50.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 08/08/2023. Para comprovar sua autenticidade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifgoiano.edu.br/autenticar-documento/> e forneça os dados abaixo:

Código Verificador: 518659

Código de Autenticação: deefcf7221



INSTITUTO FEDERAL GOIANO

Campus Rio Verde

Rodovia Sul Goiana, Km 01, Zona Rural, 01, Zona Rural, RIO VERDE / GO, CEP 75901-970

(64) 3624-1000

Gratidão, em especial à minha mãe Sirlene Miranda Carvalho, por ser meu maior exemplo de persistência, determinação e fé. Em especial nesses 5 anos, sempre esteve presente desde à logística para se chegar e voltar da faculdade, até as sérias tomadas de decisões, noites de estudos e momentos desafiadores. Mãe, essa conquista é nossa!

Gratidão aos meus primos Vinícius Carvalho Mendes, Camilla Carvalho Zaltron, Guilherme Eickoff Sandri, por todo apoio e motivação desde a aprovação no curso até essa etapa final.

Gratidão aos amigos que a faculdade me presenteou, onde se fizeram presentes no decorrer desta importante etapa, transmitindo força, união, alegrias e perseverança sempre que necessário.

Dedico este trabalho à Agroquima Produtos Agropecuários, pela oportunidade de crescimento profissional e ao meu professor orientador Prof. Dr. Fernando Higino de Lima e Silva pelo zelo e atenção.

RESUMO

DAL' EVEDOVE, Letícia Carvalho. Assistência técnica a produtores assistidos pela empresa Agroquima nas regiões Norte e Sudoeste goiano. 2023. (Curso de Bacharelado de Agronomia). Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano– Câmpus Rio Verde, Rio Verde, GO, 2023.

Objetivou neste trabalho de conclusão de curso descrever o estágio realizado durante a formação no curso de agronomia. O estágio foi realizado na Agroquima Produtos Agropecuários, no ramo da área comercial varejista de defensivos agrícolas e biológicos, foliares, sementes e linha de nutrição animal. Portanto, serão destacadas as principais atividades realizadas, tais como acompanhamento na prestação de serviços em propriedades rurais, assistência técnica adequada para produtores, bem como acompanhamento de uso dos produtos agrícolas comercializados e acompanhamento até as colheitas. As atividades descritas foram realizadas nas regiões de Santa Helena de Goiás, Arantina, Lagoa do Bauzinho, Ouroana, Acreúna, Montividiu, Caçu, Quirinópolis e Rio Verde. De maneira específica, considerando o portfólio da empresa, as atividades desenvolvidas consistiram em acompanhar a safra desde o início através da regulagem de plantadeira nos plantios de soja e posterior observação do desenvolvimento da cultura, posicionamento dos manejos adequados e, por fim, na colheita da cultura nas áreas rurais. Outra atividade realizada no decorrer do estágio refere-se ao programa de estágio ofertado à discente, que consiste na realização de atividades em outra filial. Deste modo, na filial de Uruaçu Goiás foram realizadas visitas nas áreas rurais no Norte de Goiás, a saber: Niquelândia, Rubiataba, Ipiranga de Goiás, Itapaci, Santa Isabel e Ceres/Rialma. Nesses municípios foram realizadas atividades na área que abrange a pecuária, como conhecer o perfil dos pecuaristas, posicionamento de produtos voltados à pastagens e à linha de nutrição animal. O estágio proporcionou através das atividades realizadas, desenvolvimento pessoal e profissional para atuação no agro.

Palavras-chave: Instituto Federal Goiano, posicionamento de produtos, insumos agrícolas, pecuária, consultoria em vendas

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	6
2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	7
2.1.Estratégia comercial Agroquima Produtos Agropecuários	7
2.2.Portfólio Agroquima Produtos Agropecuários	9
2.3.Consultoria de excelência	10
3. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS E DISCUSSÃO	11
3.1.Acompanhamento à campo - soja safra 22/23	11
3.2.Filial Uruaçu - Programa de Estágio	14
4. CONSIDERAÇÕES FINAIS	16
5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	17

1 INTRODUÇÃO

A agricultura mundial passa por um período de constante uso de novas tecnologias e de novas ferramentas, permitindo ao produtor obter novas informações ou até mesmo acelerar a disponibilidade de dados, que antes eram de difícil acesso devido às proporções de espaço e tempo disponíveis para tais levantamentos. (TOMBA; ALBANEZ, 2017).

Com o passar do tempo a exigência do mercado torna-se cada vez maior, seja em questão de preços que são muito competitivos, na necessidade de redução de custos de produtos, nas legisregulamentadoras, dentre outros aspectos que devem ser reformulados. Com todas estas novas exigências de mercado, a busca por aprimoramento do conhecimento sobre o ambiente de vendas é indispensável. Uma ferramenta essencial é ter ciência da real problemática relatada pelo cliente, possibilitando conceder auxílio, orientação e recomendação para a consolidação de negócios (TOMBA; ALBANEZ., 2017).

Face a essa necessidade do produtor em acompanhar o mercado, surgem as empresas de consultoria e assistência técnica rural, que objetivam auxiliar, de forma prática, a atuação no campo, com a finalidade de garantir maior produtividade e rentabilidade para o produtor (TOMBA; ALBANEZ, 2017).

A consultoria no processo de compra deve conter novidades, estratégias de comunicação, marketing e inovação, ou seja, deve-se ter relacionamento com o cliente, pois ele é o alicerce de toda negociação. Existem várias técnicas para estabelecer uma comunicação assertiva de forma a alinhar os próprios pensamentos e crenças, sendo relevante para uma melhor performance comercial (AUGUSTO et al., 2021).

Os mercados de insumos agrícolas são marcados por movimentos de concentração devido estarem sempre a constantes investimentos em inovação, principalmente quando se refere à moléculas, novas tecnologias e necessidades de grandes investimentos em capital fixo. O movimento de concentração no lado dos fornecedores de insumos agrícolas, a necessidade de capital para investimento e o papel estratégico dos distribuidores na cadeia do agronegócio são fatores que impulsionam uma tendência exponencial de crescimento econômico no segmento de insumos agrícolas (CADERNOS DE CADE., 2020).

2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

2.1 ESTRATÉGIA COMERCIAL AGROQUIMA PRODUTOS AGROPECUÁRIOS

A Agroquima Produtos Agropecuários é uma empresa nacional, de origem goiana, que está no mercado há 53 anos introduzindo uma diversificada linha de produtos e técnicas avançadas destinadas ao aumento da produtividade no segmento agropecuário. Ao longo de sua história, sempre objetivou colaborar com a produtividade do agropecuarista de forma sustentável, mantendo seu foco na inovação e na qualidade de seus serviços e produtos (AGROQUIMA, 2020).

A empresa Agroquima é pioneira na venda de herbicidas para pastagens, representando maior área tratada do Brasil e da América Latina. Atualmente a empresa está projetada entre as mais importantes empresas de sua especialidade no país. Ainda, é a maior cliente da Corteva da América Latina, sendo esta, por sua vez, uma das maiores empresas do setor agrícola do mundo, resultante da fusão entre Dow Agrosiences e Dupont (AGROQUIMA, 2020).



Figura 1: Imagem do mapa do Brasil, nas partes destacadas de azul claro representam os estados que possuem lojas físicas da Agroquima. (AGROQUIMA, 2020).

Atualmente, a Agroquima está presente em seis estados brasileiros, totalizando 25 lojas distribuídas em Goiás, Mato Grosso, Minas Gerais, Tocantins, Pará e Maranhão. Neste segmento, além de distribuidor de insumos agropecuários, a Agroquima possui duas linhas de produtos com marca própria: Fosquima – O Sal da Agroquima (Nutrição Animal) e Sementes Agroquima (Sementes para Pastagens). Para a área de nutrição animal, atualmente a empresa fabrica uma linha completa de suplementos minerais e rações para bovinos, em duas modernas fábricas, sendo uma em Aparecida de Goiânia/GO e outra em Cuiabá/MT, a empresa também

possui uma Unidade de Beneficiamento de Sementes para pastagens, na qual são feitos testes de qualidade e germinação e o posterior embalagem do produto final (AGROQUIMA, 2020).

No segmento agrícola, destaca-se na venda de sementes de milho, soja e sorgo e, atualmente, leva ao produtor rural o seu mais novo lançamento, a saber: sementes de pastagem para integração lavoura-pecuária (ILP) (AGROQUIMA, 2020).

A Agroquima possui um premiado programa de estágio, reconhecido várias vezes entre os melhores do Brasil para estudantes dos cursos de Agronomia, Veterinária e Zootecnia. O programa existe desde 1977 e já formou inúmeros profissionais, que hoje ocupam cargos de destaque na empresa (AGROQUIMA, 2020).

A empresa conta com alguns reconhecimentos nacionais conquistados, são eles :

Prêmio Nacional Mérito Fitossanitário, oferecido pela ANDEF (Associação Nacional de Defesa Vegetal), que visa estimular as empresas do setor agropecuário a desenvolverem ações voltadas à preservação ambiental e sustentabilidade;

Em 2008, Prêmio CREA de Meio Ambiente, oferecido pelo Conselho Regional de Engenharia, Arquitetura e Agronomia do estado de Goiás – CREA / GO ;

Novamente em 2018, Prêmio CREA Categoria Sociedade Sustentável, oferecido pelo Conselho Regional de Engenharia, Arquitetura e Agronomia do estado de Goiás – CREA/GO;

Inúmeras vezes considerada TOP OF MIND, como a empresa mais lembrada do ramo agropecuário. Premiação do Jornal O Popular;

Vencedora do prêmio IEL como a melhor empresa para se estagiar (2015, 2016, 2017, 2018 e 2019), (AGROQUIMA, 2020). São os pilares importantes da empresa:

Missão	Visão	Valores
Fundada em outubro de 1969, em Goiânia / GO, a Agroquima Produtos Agropecuários Ltda, começou a funcionar com a finalidade de introduzir no estado, uma diversificada linha de produtos destinados ao aumento da produtividade agropecuária, através de técnicas avançadas.	Nossa visão é ser referência nacional na fabricação de insumos para nutrição animal e distribuição de produtos agropecuários que fomentem a alimentação humana, preservando o meio ambiente e a vida.	Nossos principais valores são a transparência, honestidade e respeito no relacionamento com nossos clientes, funcionários, fornecedores e público em geral.

Figura 2: Missão, Visão e Valores da empresa. (AGROQUIMA, 2020).

A filial em Rio Verde Góias está localizada na Avenida Presidente Vargas, 3.082, Vila

Maria. O prédio conta exclusivamente com recepção para os clientes, vitrine com expositores, sala de reunião, e depósito onde são armazenados produtos que compõem o portfólio.

A equipe de Rio Verde Goiás é composta pelo gerente comercial e gerente da loja, duas balconistas, auxiliar administrativo e financeiro, auxiliar de limpeza, estoquista, dois estagiários, dois pomotores, sendo um de pastagem e um agrícola, sete representantes comerciais que atuam na linha da pecuária e sete representantes comerciais que atuam na linha agrícola.

2.2 PORTFÓLIO AGROQUIMA PRODUTOS AGROPECUÁRIOS

A Agroquima possui um portfólio completo, contando com produtos de alta qualidade e com excelente performance, tendo fornecedores líderes de mercado e de grande referência nos segmentos agrícola e pecuária.

A empresa oferece soluções para todo o ciclo da lavoura, a saber: sementes de soja, milho, sorgo e pastagens (linha própria); defensivos agrícolas (herbicidas, fungicidas, inseticidas, adjuvantes, antiderivas); nutrição foliar; biológicos (solubilizadores de fósforo no solo, nematicidas, fungicidas, inseticidas, inoculantes, nutrição), e implemento agrícola (máquina semeadora de forrageiras A3).

De modo geral, voltado à área de nutrição animal (gado), conta com produtos de fabricação própria (suplementos minerais, proteinados, ração para bezerros, concentrados proteicos, núcleo mineral, concentrado), arames e parte veterinária.

Tabela 1. Tabela de empresas que constituem o portfólio da Agroquima em Rio Verde Goiás.

PORTFÓLIO AGRÍCOLA AGROQUIMA PRODUTOS AGROPECUÁRIOS - RIO VERDE GOIÁS	
DEFENSIVOS AGRÍCOLAS	CORTEVA - UPL – BASF – ALBAUGH - NORTOX
NUTRIÇÃO FOLIAR	STOLLER - AVANT
INSUMOS BIOLÓGICOS	BIOMA
SEMENTES (PASTAGEM, SOJA, SORGO, MILHO)	SEMENTES AGROQUIMA - CREDENZ - ELLAS GENÉTICA - BREVANT - NIDERA - CARAÍBA - SEMENTES VENEZA - NORTOX – AGROMEN - LICENCIADAS

2.3 CONSULTORIA DE EXCELÊNCIA

A consultoria é o ato de detectar quais as alternativas de mudanças de um determinado problema e posteriormente a proposta de alternativas para solucionar o obstáculo presente no local. Em se tratando de consultoria de vendas agrícolas, refere-se à problemática do produtor rural. Destaca-se que o compromisso do consultor é o de propor melhorias, recomendar mudanças e aconselhar a empresa rural na tomada de decisões, com o objetivo de oferecer resultados positivos e rentáveis. Deste modo a consultoria, é uma ferramenta que agrega nos negócios, objetivando eficiência e sucesso (TOMBA et al., 2017).

Na relação com o cliente, envolve-se valores, sentimentos, respeito e dores. Tendo em vista que o objetivo é sanar com qualidade e presteza as demandas do cliente, o consultor pode utilizar técnicas para aprimorar essa conexão, tais como a sintonização, ânimo e clareza para conquistar o cliente (PINK et al., 2012).

O bom relacionamento e a comunicação são instrumentos da primeira etapa de um relacionamento comercial. Existem várias técnicas no processo de compra e, entre elas, a programação neurolinguística (PNL), que ajuda a estabelecer uma comunicação assertiva possibilitando uma melhor interação. A PNL teve início na década de 1970, onde através da prospecção de vários especialistas como psiquiatria, psicoterapeuta, terapeutas familiares, filósofos entre outros que, após vários estudos, estabeleceram a modelagem da excelência humana que infere em repetição de padrões de comportamento através da programação da organização das ideias pra produzir resultados, entendimento dos processos neurológicos e a linguística através de linguagens verbal e não-verbal (AUGUSTO et al., 2021).

O mundo das vendas sempre será uma continuidade da necessidade de compreender as pessoas, gerar simpatia, tolerância e bondade, além de compreender que todo ser é superior em algo aproveitando assim a oportunidade de aprendizado. Um elogio de forma honesta e sincera vale mais do que qualquer bajulação. É importante tornar-se verdadeiramente interessado na outra pessoa, sorrir, valorizar o nome do cliente e não o esquecer, ser um ótimo ouvinte e estimular as pessoas a se sentirem a vontade pra falar sobre elas mesmas. É legal realizar uma abordagem de assuntos interessantes ao cliente, evitar discussões, saber respeitar a opinião dos outros e se errado reconhecer o erro de forma rápida e com ênfase. É necessário proporcionar à outra pessoa uma boa reputação para ela zelar e fazer com que ela se sinta feliz e realizada daquilo que foi sugerido. Todos esses princípios são empregados de modo a enriquecer a facilidade de expressão, objetivando melhorar as vendas, relações humanas e a psicologia aplicada (DALE, 2012).

3 ATIVIDADES DESENVOLVIDAS E DISCUSSÃO

3.1 ACOMPANHAMENTO À CAMPO – SOJA SAFRA 22/23

O estágio iniciou-se em 15 de setembro de 2022, na Agroquima Produtos Agropecuários filial de Rio Verde Goiás, sendo o estágio voltado à campo.

Durante esse período, estive acompanhando os Representantes Comerciais, através de visitas técnicas nas propriedades dos clientes nas regiões de Santa Helena de Goiás, Arantina, Lagoa do Bauzinho, Ouroana, Acreúna, Montividiu, Caçu, Quirinópolis e Rio Verde. No decorrer das visitas, à depender da época da cultura, as atividades eram diversas. Iniciamos com a assistência na regulagem e revisão da plantadeira dos clientes antes do início à safra (Figura 03), visando obter um plantio de qualidade, pois a não realização dessas etapas acarretam em falhas de estande de plantas, população final, desperdícios, prejuízos e posteriormente percas de produtividade.



Figura 3: Regulagem de plantadeira produtor em Acreúna – GO.
Fonte: Arquivo pessoal

Posteriormente as regulagens ocorreu o plantio das cultivares de soja nas áreas (Figura 04). Essa etapa foi realizada juntamente com os produtores rurais mediante observação e auxílio para o adequado estande de plantas de cada cultivar.



Figura 4: Acompanhamento do desenvolvimento da cultura.

Fonte: Arquivo pessoal

Ciente da importância de realização do pós-venda nas áreas dos produtores parceiros, foi feito o acompanhamento do desenvolvimento da cultura (Figura 05), sendo essa ação um exemplo de pós venda. Posteriormente, ao fim do plantio, visitamos as áreas objetivando analisar a cultura instalada, observando pontos como o estágio da cultura, área de raiz, cotilédones, desenvolvimento da nodulação na raiz. Ainda, na detecção da presença de pragas e plantas daninhas, realizou-se recomendação ao cliente dos manejos adequados.



Figura 5: Acompanhamento do desenvolvimento da cultura.
Fonte: Arquivo pessoal

No decorrer do estágio reprodutivo até a colheita, realizou-se o acompanhamento das necessidades da cultura. Após isso, foram posicionados produtos para sanar as dificuldades que apareciam como pragas, doenças, produtos foliares para proporcionar uma melhor resistência à stresses, entre outros.

Na colheita, principalmente das áreas de geração de demanda, utilizou-se a balança conhecida como “sapata” e que, quando posicionada a bazuca corretamente sobre a balança, obtem-se a produtividade da cultivar em determinada área. Para tanto, era feito a tara da balança e, posteriormente, a colheitadeira descarregava os grãos colhidos na bazuca. Finalizado esse processo, realiza-se o cálculo de produtividade e posteriormente é comunicado aos funcionários e/ou produtor presentes no momento.



Figura 6: Posicionamento da balança para colheita.

Fonte: Arquivo pessoal

3.2 FILIAL URUAÇU - PROGRAMA DE ESTÁGIO

Em janeiro de 2023, o programa de estágio da Agroquima me proporcionou estagiar na Filial de Uruaçu Goiás e, nessa experiência, conheci várias cidades do Norte de Goiás como Niquelândia, Rubiataba, Ipiranga de Goiás, Itapaci, Santa Isabel, Ceres/Rialma, onde a Agroquima atende.

Durante este período, conheci e vivenciei o dia a dia da pecuária.



Figura 7: Área Rural voltada à Pecuária

Fonte: Arquivo pessoal

Durante esse período foi possível compreender o manejo adequado nas pastagens, a importância de conversar com clareza com os pecuaristas, e quando posicionar os herbicidas de pastagem, no caso, foram recomendados o Tordon Ultra-S (2,4-D e Aminopiralde) e Dominum XT-S (Aminopiralde, Picloram e Fluroxpir). Ainda, foi possível conhecer a Linha de Nutrição Animal e regular o pulverizador BC610 PEC.

No decorrer dessas ações observamos o resultado eficiente, quando aplicado o Tordon Ultra S, é verificado 07 DAA (dias após a aplicação) (Figura 08). Ainda, foi possível estar presente em negociações, associar qual é o perfil do cliente e como introduzir a técnica de camaleão no fechamento de vendas. Essa técnica recomenda que o consultor imite com muita sutileza os maneirismos do cliente com a intenção de se obter um acordo melhor, se atentando para o outro não perceber a ação.

Sintonizar nossos gestos e padrões de fala aos de outra pessoa, para que possamos entender e ser entendido é fundamental para a sintonização (PINK et al., 2012).



Figura 8: 07 dias após aplicação de Tordon Ultra S – herbicida de pastagem.

Fonte: Arquivo pessoal

Visitei clientes que são referência no segmento pecuária na região. Próximo a Itapaci-GO, estive acompanhando um cliente com uma área de 600 alqueires, sendo 300 alqueires de áreas novas de pastagem utilizando 100% das sementes Agroquima - Marandu Braquiarião, além

de possuir aproximadamente 2.000 cabeças de gado Nelore, que são alimentados com o suplemento mineral Fosquima Total.



Figura 9: Pastagem Sementes Agroquima.

Fonte: Arquivo pessoal

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Durante os meses de estágio realizado na empresa Agroquima, aprendi muito sobre a importância de não ser apenas um vendedor, mas sim um consultor agrícola de vendas com qualidade, oferecendo aos clientes um serviço de pós-venda com excelência. Ainda, pude aperfeiçoar técnicas que facilitaram o entendimento da necessidade dos produtores rurais.

Nesse mercado, o profissional deve estar preparado para se adequar às novidades, estratégias de comunicação e inovação, objetivando uma ótima performance profissional e assertividade às necessidades do cliente.

Essa experiência foi importante para meu desenvolvimento tanto pessoal quanto profissional. Aprender à campo, juntamente com clientes, profissionais do ramo, é gratificante.

Através de treinamentos, dias de campo e reuniões, é possível se desenvolver e estar preparado para tomadas de decisões assertivas, entendendo o quanto importante é compreender o perfil de cada cliente e como abordá-los de maneira correta para realizar um trabalho de qualidade.

5 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGROQUIMA. 2023, Disponível em: <https://www.agroquima.com.br/> Acesso em 09 de abril de 2023.

AUGUSTO, B. **PNL em vendas**. São Paulo: Intituto VOCÊ, 2021.

CADERNOS DO CADE: **Mercado de insumos agrícolas**. Departamento de Estudos Econômicos (DEE) – Cade. Relatório. Brasília/DF, 2020. Relatório.

DALE, C. **Como fazer amigos e influenciar pessoas**. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 2012.

GALLO, Carmine. **TED: falar, convencer, emocionar**. Como se apresentar para grandes plateias. São Paulo: Saraiva, 2014.

PINK, Daniel H. **Saber Vender é da natureza humana**: Surpreenda-se com o seu poder convencer os outros, 2012.

TOMBA, A. Fábio; ALBANEZ, Wainer. **Consultoria agropecuária** – um mercado a desenvolver no norte pioneiro do Paraná. Anais, 2017.