

**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA GOIANO
CAMPUS RIO VERDE
BACHARELADO EM ENGENHARIA AGRÔNOMICA**

**PRÁTICAS DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA NA EMPRESA
CAMPO BOM- INSUMOS AGRÍCOLAS**

ANA CAROLINA HORBYLON ROCHA

**Rio Verde- Goiás
2025**

**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA GOIANO
CAMPUS RIO VERDE
BACHARELADO EM ENGENHARIA AGRÔNOMICA**

**PRÁTICAS DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA NA EMPRESA CAMPO
BOM – INSUMOS AGRÍCOLAS**

ANA CAROLINA HORBYLON ROCHA

Relatório de Estágio Curricular
apresentado ao Instituto Federal
Goiano – Campus Rio Verde, como
requisito parcial para a obtenção de
grau de Bacharel em Engenharia
Agrônômica.

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

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA GOIANO
CAMPUS RIO VERDE
BACHARELADO EM ENGENHARIA AGRÔNOMICA

R672 Horbylon Rocha, Ana Carolina
Práticas de assistência técnica na empresa Campo
Bom - Insumos agrícolas / Ana Carolina Horbylon
Rocha. Rio Verde 2025.

22f. il.

Orientador: Prof. Dr. Fernando Higino de Lima e Silva.
Tcc (Bacharel) - Instituto Federal Goiano, curso de 0220024
- Bacharelado em Agronomia - Integral - Rio Verde (Campus
Rio Verde).
I. 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, de 19 de fevereiro de 1998, AUTORIZO o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano a disponibilizar gratuitamente o documento em formato digital no Repositório Institucional do IF Goiano (RIIF Goiano), sem ressarcimento de direitos autorais, conforme permissão assinada abaixo, para fins de leitura, download e impressão, a título de divulgação da produção técnico-científica no IF Goiano.

IDENTIFICAÇÃO DA PRODUÇÃO TÉCNICO-CIENTÍFICA

- ☐ Tese (doutorado)
☐ Dissertação (mestrado)
☐ Monografia (especialização)
☒ TCC (graduação)

- ☐ Artigo científico
☐ Capítulo de livro
☐ Livro
☐ Trabalho apresentado em evento

☐ Produto técnico e educacional - Tipo:

Nome completo do autor:

Ana Carolina Horbylon Rocha

Matrícula:

2022102200240445

Título do trabalho:

Práticas de assistência técnica na empresa Campo Bom – Insumos Agrícolas

RESTRIÇÕES DE ACESSO AO DOCUMENTO

Documento confidencial: ☒ Não ☐ Sim, justifique:

Informe a data que poderá ser disponibilizado no RIIF Goiano: 15/12/2025

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;
- Que obteve autorização de quaisquer materiais inclusos no documento do qual não detém os direitos de autoria, 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;
- Que 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- GO

Local

12/12/2025

Data



Documento assinado digitalmente

ANA CAROLINA HORBYLON ROCHA

Data: 13/12/2025 21:28:38-0300

Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Assinatura do autor e/ou detentor dos direitos autorais



Ciente e de acordo:

Assinatura do(a) orientador(a)

Regulamento de Trabalho de Curso (TC) – IF Goiano - Campus Rio Verde

ANEXO V - ATA DE DEFESA DE TRABALHO DE CURSO

Aos cinco dias do mês de dezembro de dois mil e vinte e cinco, às 9 horas, reuniu-se, presencialmente, a Banca Examinadora composta por: Prof. Fernando Higino de Lima e Silva (orientador e presidente da banca), Profa. Renata Pereira Marques (membro interno) e o Eng. Agrônomo José Luiz Teixeira Rosa (membro externo - Campo Bom Insumos Agrícolas), para examinar o Trabalho de Curso (TC) intitulado **“PRÁTICAS DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA NA EMPRESA CAMPO BOM INSUMOS AGRÍCOLAS”**, de Ana Carolina Horbylon Rocha, estudante do curso de Bacharelado em Agronomia do IF Goiano – Campus Rio Verde, sob matrícula nº 2022102200240445. A palavra foi concedida a estudante para a apresentação oral do TC, em seguida 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, após apresentação da versão corrigida do TC, foi assinada pelos membros da Banca Examinadora (no caso do membro externo, assinada pelo presidente da banca), além do Mediador de TC.

Rio Verde, 05 de dezembro de 2025.

Fernando Higino de Lima e Silva (Orientador)

Presidente da Banca Examinadora

Renata Pereira Marques

Membra da Banca Examinadora

José Luiz Teixeira Rosa

Membro da Banca Examinadora

Pablo da Costa Gontijo

Mediador de TC

Documento assinado eletronicamente por:

- **Fernando Higino de Lima e Silva, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO** , em 08/12/2025 13:18:59.
- **Renata Pereira Marques, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO** , em 08/12/2025 13:26:02.
- **Pablo da Costa Gontijo, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO** , em 09/12/2025 11:28:58.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 04/12/2025. 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: 770823

Código de Autenticação: 1f7b68f037



AGRADECIMENTOS

A minha família, familiares, por serem a base de suporte e incentivo ao longo de toda minha trajetória.

Aos meus amigos que conheci durante a graduação que foram essenciais durante todo esse processo .

Aos mestres do Instituto Federal Goiano – Campus Rio Verde, pela dedicação e paciência, que foram essenciais para guiar meu aprendizado.

A todos os colaboradores da Campo Bom Insumos Agrícolas, pela experiência prática proporcionada e pela oportunidade de desenvolvimento profissional no setor do agronegócio.

DEDICATÓRIA

A Deus pela força necessária para seguir em frente e alcançar meus objetivos.

RESUMO

ROCHA, Ana Carolina Horbylon. **Práticas de assistência técnica na empresa Campo Bom Insumos Agrícolas**. 2025. 28p. Trabalho de Conclusão de Curso (Curso de bacharelado em agronomia). Instituto Federal Goiano – Campus Rio Verde, Rio Verde, GO, 2025.

Durante a formação acadêmica, é fundamental que os estudantes participem de projetos que ampliem os conhecimentos teóricos. É na formação extracurricular que esses indivíduos são expostos a prática dos seus saberes, a qual desempenha papel crucial na preparação de profissionais de excelência. E diante disto o presente Trabalho de Conclusão de Curso, na modalidade de Relatório de Estágio Curricular, descreve e analisa as atividades desenvolvidas na empresa Campo Bom Insumos Agrícolas, durante o período de 09 de dezembro de 2024 a 09 de dezembro de 2025, integrando o estágio obrigatório e o não obrigatório. A experiência concentrou-se na Assistência Técnica aos clientes e no Suporte a Campos de Experimentos, atuando como etapa crucial na formação profissional. O foco principal foi a atuação em duas frentes: a Assistência Técnica aos Clientes (incluindo avaliação de pragas e doenças, e negociações) e os Campos de Experimentos (com planejamento e execução de testes em soja e milho safrinha). As atividades abrangeram o acompanhamento integral dos ciclos da soja e do milho, desde o pré-plantio até a colheita, incluindo avaliações fitossanitárias, coleta de amostras para análise laboratorial e compilação de dados de produtividade em ensaios de cultivares. O estágio permitiu a aplicação prática de conhecimentos agronômicos e o desenvolvimento de habilidades essenciais, como a negociação, o posicionamento técnico-comercial e o networking. Este relatório visa demonstrar a relevância dessa vivência para o aprimoramento técnico e a formação de um profissional apto a servir o agronegócio.

Palavras-chave: Atividades. Agronomia. Estágio. Posicionamento. Revenda.

LISTADE FIGURAS

Figura1. Logo Campo Bom Insumos Agrícolas.....	9
Figura2. Logo Dekalb	10
Figura3. Logo ATTO sementes	10
Figura4. Logo Sementes Progresso	11
Figura5. Logo Prime Agro	11
Figura6. Logo FertiGran Fertilizantes.....	12
Figura7. Logo Total Bio	12
Figura8. Logo Vital Force.....	12
Figura9. Logo Sumitomo Chemical	13
Figura10. Logo Spcam Nichino	13
Figura11. Matriz Jataí- GO: Rua Almeida, Nº109, Bairro Vila Fátima.....	16
Figura 12. Filial Rio Verde- GO: Rua 13, Quadra 22, número 322, Jardim Goiás.....	16
Figura13. Avaliações de plantabilidade, germinação e fitossanitárias.....	18
Figura14. Coleta de amostras de tecido vegetal para análise laboratorial.....	18
Figura15. Auxílio em atividades de pré- plantio e plantio do milho.....	19
Figura16. Auxílio no suporte técnico e logístico na colheita de ensaios de cultivares	19
Figura17. Compilação de dados de produtividade e acompanhamento de colheita do milho	20
Figura18. Reunião de análises de dados e apresentações de resultados.....	20

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO8
2 OBJETIVOS8
3 REVISÃO DE LITERATURA8
3.1 História da Campo Bom8
3.2 Portfólio da Campo Bom9
3.3 Importância da Revenda13
3.4 Importância de Posicionamento Técnico e Comercial.....	..15
4 ATIVIDADES DESENVOLVIDAS15
4.1 Caracterização do estágio.....	..15
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS21
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	..22

1. INTRODUÇÃO

O estágio curricular é uma etapa crucial para na formação profissional, pois proporciona a oportunidade de vivenciar o dia a dia de uma empresa e aplicar os conhecimentos adquiridos na graduação em situações reais. A disciplina, para além do cumprimento de uma determinação legal de carga horária de prática de ensino, apresenta-se como um dos tempos e espaços em que os estudantes podem, através da participação ativa no campo profissional, confrontar e perceber a teoria na prática (UCHOA, 2015).

A experiência na Campo Bom Insumos Agrícolas permitiu a aplicação de conceitos da Agronomia na prática e o desenvolvimento de habilidades essenciais para o mercado de trabalho, como comunicação, trabalho em equipe, organização, proatividade e resolução de problemas. Durante o estágio, o foco principal foi a atuação em duas frentes: a assistência técnica aos clientes e os campos de experimentos. Na primeira, as atividades incluíram avaliação de pragas e doenças, acompanhamento de visitas técnicas e negociações. Na segunda, houve a participação no planejamento e execução de testes de produtos na safra, ensaios de milho feitos na safrinha e avaliações de campo.

O presente trabalho de conclusão de curso, na modalidade de relatório de estágio, descreve as atividades desenvolvidas durante o período de estágio curricular do curso de Bacharelado em Agronomia no Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano- Campus Rio Verde. Estágio que se deu início dia 09 de dezembro de 2024 ao dia 19 de fevereiro de 2025 como obrigatório, e do dia 24 de fevereiro ao dia 01 de novembro como não obrigatório. Com objetivo de apresentar e analisar as atividades realizadas, a fim de demonstrar a relevância da experiência para a minha formação profissional como o desenvolvimento de competências obtido durante o estágio.

2. OBJETIVOS

O objetivo principal deste Trabalho de Conclusão de Curso é analisar e descrever as práticas de assistência técnica desenvolvidas no contexto do agronegócio, especificamente na empresa Campo Bom Insumos Agrícolas. O trabalho demonstra a aplicação prática dos conhecimentos teóricos de Engenharia Agrônoma em situações reais de campo, abrangendo desde o diagnóstico de problemas fitossanitários, como pragas e deficiências nutricionais, até o acompanhamento de projetos e a implementação de tecnologias de aplicação para otimizar a rentabilidade e produtividade das lavouras.

Visando evidenciar o desenvolvimento de competências essenciais que vão além da técnica agrônoma, como a habilidade de negociação, o networking com produtores e fornecedores, e o uso de um Modelo de Venda Consultiva. A experiência de estágio, serve como um instrumento para consolidar a formação profissional, preparando o discente para atuar como um elo estratégico entre a tecnologia disponível no mercado e a necessidade do produtor rural, buscando soluções personalizadas e contribuindo para o sucesso do agronegócio.

3. REVISÃO DE LITERATURA

3.1 História da Campo Bom

A Campo Bom Insumos Agrícolas, uma revenda de destaque no setor do agronegócio, iniciou suas atividades em junho de 2006, com a abertura de sua primeira loja em Jataí, Goiás. Ao longo dos anos, a empresa demonstrou um crescimento contínuo e estratégico, expandindo suas operações para a região de Rio Verde, visando a ampliação de seu mercado e a consolidação de sua presença. A empresa consolidou sua presença no agronegócio através de marcos importantes como a aquisição de fazendas (Angico em 2007, Cristo Rei em 2020 e São Jerônimo em 2024), a reestruturação da sociedade em 2011 e a construção de unidades de depósito e armazém de grãos em 2023. Essa trajetória de expansão e investimentos reflete a ambição e a visão de longo prazo da empresa.

A cultura da Campo Bom é fundamentada em valores sólidos como a proximidade, valorizando relações genuínas, a responsabilidade, agindo com consciência e compromisso, a melhoria contínua acreditando na evolução constante de cada colaborador; o engajamento, mantendo-se presente de verdade e buscando colaboração e a humildade mantendo pessoas que estejam com coração aberto para aprender.

A missão da empresa é "Servir ao agronegócio com excelência, cultivando relacionamentos duradouros", um propósito que orienta todas as suas ações. Paralelamente, sua visão, com o horizonte de 2028, é se tornar o "maior distribuidor de sementes de milho, soluções em nutrição de plantas e biocontrole na área de atuação". Essa combinação de missão e visão demonstra o foco da Campo Bom em oferecer produtos de qualidade e soluções inovadoras, sempre com um olhar voltado para o futuro do agronegócio e para o bem-estar de seus clientes.

2.1. Portfólio da Campo Bom Insumos Agrícolas

O portfólio da Campo Bom Insumos Agrícolas é diversificado e abrangente, focado em oferecer soluções completas e integradas ao produtor rural. A empresa trabalha com um conjunto de parceiros estratégicos que a posicionam como uma revenda de destaque no mercado. Um portfólio complementado por serviços adicionais de alta relevância, como serviços tecnológicos para a agricultura, assistência técnica e soluções de armazenamento de grãos, garantindo um suporte completo ao cliente (Figura 1).



Figura 1. Campo Bom

Fonte: @campobomoficial

Na área de sementes, por exemplo, a empresa atua em parceria com: Dekalb, para milho e sorgo, com genética excepcional de tecnologia de ponta, além de oferecer soluções avançadas e híbridos de alta potência desafiando os limites da produtividade (BAYER, 2024) sendo um parceiro de alto potencial dentro da Campo Bom. Parceria esta, que hoje faz a Campo Bom ser o maior distribuidor de sementes de milho da Bayer em Goiás. (Figura 2).



Figura 2. Logo Dekalb

Fonte: <https://www.agro.bayer.com.br/marcas/dekalb>

Com a ATTO Sementes empresa de produção de sementes de soja, milheto, crotalaria e braquiaria e azevém de altíssimo vigor, proporcionando Plantas de Alta Performance, capazes de expressar todo seu potencial genético a campo (ATTO, 2024) (Figura 3) e a Progreso, que se destaca pela especialidade em sementes de soja com as melhores genéticas do mercado, prezando por qualidade, atendimento e parceria. (Figura 4) (PROGRESSO, 2020)



Figura 3. Logo ATTO Sementes

Fonte: <https://attosementes.com.br/>



Figura 4. Logo Progresso

Fonte: <https://www.grupoprogresso.agr.br/>

Para a nutrição vegetal, oferece fertilizantes das marcas Prime Agro especialista em soluções de nutrição, tanto para plantas, quanto para animais, com alto investimento em pesquisa e tecnologia, ajudando agricultores e pecuaristas a alcançar mais produtividade de maneira sustentável (PRIME AGRO, 2025) (Figura 5).



Figura 5. Logo Prime Agro

Fonte: <https://primeagro.com.br/>

O portfólio de nutrição vegetal da Campo Bom também conta com a parceria da Fertigran, que integra o Grupo Fertipar. Com mais de 40 anos de história, o Grupo Fertipar é uma força no agronegócio nacional e atua em todo o Brasil com 21 unidades estrategicamente posicionadas. A Fertigran oferece soluções em fertilizantes que, através de sua correta aplicação, promovem o aumento da produtividade por hectare. O grupo é um grande destaque no mercado de fertilizantes e busca

continuamente fornecer produtos de alta qualidade para o produtor rural (FERTIGRAN, 2025) (Figura 6).



Figura 6. Logo FertiGran Fertilizantes

Fonte: <https://fertipar.com.br/quem-somos/>

Além disso, a Campo Bom demonstra seu compromisso com a sustentabilidade ao comercializar produtos biológicos em parceria com a Total Bio e VitalForce com foco em promover uma agricultura mais sustentável (TOTAL,2025) produtiva e com eficiência máxima das lavouras (VITAL, 2025) (Figura 7 e 8) .



Figura 7. Logo Total Bio

Fonte: <https://totalbio.com.br/>



Figura 8. Logo VitalForce

Fonte: <https://www.vitalforce.com.br/>

Recentemente, expandiu sua atuação para o segmento de defensivos agrícolas, com a entrada da marca Sumitomo Chemical e Spicam Nichino com foco no desenvolvimento, fabricação e venda de

soluções híbridas para agricultura e pecuária (SUMITOMO, 2025) garantindo sustentabilidade na cadeia de produção de alimentos com portfólio que possui uma ampla gama de produtos que protegem todo o cultivo das lavouras, desde a semeadura até a pós-colheita (SPICAM, 2021) (Figura 10).



Figura 9. Logo Sumitomo Chemical

Fonte: <https://www.sumitomochemical.com.br/>



Figura 10. Logo Spicam Nichino

Fonte: <https://www.sipcamnichino.com.br/>

2.2. Importância da revenda

No cenário do agronegócio moderno, a revenda de insumos agrícolas transcende a função de um mero ponto de venda, consolidando-se como um elo estratégico e de valor agregado entre as grandes indústrias e o produtor rural. A Campo Bom Insumos Agrícolas exemplifica essa importância ao adotar um modelo de vendas consultivo, onde a relação com o cliente é a base do sucesso. Os profissionais da empresa não se limitam a apresentar produtos; eles atuam como consultores técnicos, avaliando as necessidades específicas de cada propriedade. Essa abordagem envolve visitas técnicas, diagnósticos de pragas e doenças, e a análise de condições de solo e cultura, o que permite a recomendação de soluções personalizadas e eficientes.

A importância da revenda reside na sua capacidade de traduzir a complexidade tecnológica dos produtos em soluções práticas e rentáveis para o produtor. Além de disponibilizar o portfólio de produtos, a revenda oferece suporte técnico especializado, acompanhamento no campo e treinamento, garantindo que o agricultor utilize os insumos de forma otimizada e segura. As técnicas de vendas na

Campo Bom são intrinsecamente ligadas aos seus valores corporativos. O modelo de venda consultiva é o grande diferencial da Campo Bom, estruturando-se em etapas bem definidas para garantir que o atendimento seja estratégico e focado no valor para o produtor.

A primeira fase é a de Prospecção e Qualificação, pautada pela identificação do potencial cliente; a equipe busca ir além do cadastro superficial, compreendendo suas necessidades, histórico operacional e os desafios específicos de sua propriedade, o que estabelece a base para um relacionamento de parceria. Em seguida, vem o Diagnóstico Técnico, a etapa mais crítica e o que diferencia a Campo Bom da abordagem puramente comercial. Em vez de apenas apresentar um catálogo, o profissional atua como consultor, realizando visitas em campo e utilizando sólidos conhecimentos agrônômicos para avaliar fatores como o nível de infestação de pragas, a presença de doenças ou as deficiências nutricionais da cultura.

Com os dados precisos desse diagnóstico, a abordagem evolui para a proposta de valor e solução personalizada. A técnica não se limita a vender um único produto, mas sim a oferecer uma solução completa, que pode envolver um pacote de sementes, biológicos e fertilizantes, acompanhado de um cronograma de aplicação detalhado. Esta proposta é integralmente embasada nos dados coletados, justificando a escolha de cada insumo e demonstrando seu potencial retorno sobre o investimento. Finalmente, na negociação e fechamento, a conversa transcende a discussão de preço, englobando as condições de pagamento, a logística de entrega e, fundamentalmente, o pacote de assistência técnica pós-venda.

A confiança construída nas etapas anteriores facilita o fechamento, que é encarado não como o fim de uma transação, mas como o início de uma parceria duradoura. E o pós-venda com suporte contínuo, aonde a assistência técnica não termina com a venda. O acompanhamento do cliente, o monitoramento dos resultados dos produtos aplicados e a resolução de eventuais problemas reforçam a credibilidade da empresa e solidificam o relacionamento. Esta técnica de trabalho constrói relacionamentos duradouros, baseados na confiança mútua e na credibilidade técnica. A venda, portanto, não é vista como o fim de uma transação, mas como o início de uma parceria. A capacidade de seus profissionais de transmitir a cultura da empresa e seus princípios sólidos é um dos principais diferenciais da Campo Bom, que valoriza a parceria com o cliente e busca servir com excelência.

2.3. Importancia de Posicionamento Técnico e Comercial

O sucesso na revenda de insumos agrícolas está intrinsecamente ligado ao posicionamento técnico e comercial da empresa e de seus profissionais. No setor do agronegócio, o posicionamento correto dos produtos é um fator determinante para a prosperidade empresarial, pois estabelece como a oferta será percebida na mente dos consumidores em um mercado notoriamente competitivo. Nesse contexto, a empresa Campo Bom, por meio de seu portfólio, demonstra uma estratégia robusta ao selecionar parceiros de destaque que fornecem produtos com comprovação científica e tecnológica, um

pilar fundamental para gerar a credibilidade necessária junto ao produtor.

Um posicionamento estratégico bem definido oferece vantagens significativas, como o aumento da visibilidade e o reconhecimento da marca no mercado, além de promover a confiança e a lealdade dos clientes, abrindo portas para novos nichos. Por outro lado, um posicionamento inadequado pode resultar no ceticismo do cliente e na consequente perda de vendas, sobretudo se o produto não entregar os resultados prometidos em campo. A credibilidade, uma vez abalada, impacta diretamente a sustentabilidade dos negócios a longo prazo.

Dessa forma, a prevenção de erros de posicionamento é essencial para a sustentabilidade e competitividade da revenda no mercado. Isso requer que os benefícios alegados dos insumos sejam sustentados por provas concretas dos resultados obtidos por produtores rurais. A capacidade de comprovar o desempenho e a eficácia dos produtos com dados e evidências em campo é em uma ferramenta poderosa para consolidar o relacionamento com o cliente e fortalecer a credibilidade da Campo Bom como referência técnica no agronegócio.

3. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS

3.1. Caracterização do estágio

O presente estágio teve vigência do dia 09 de dezembro de 2024 a 19 de fevereiro de 2025 como estágio obrigatório e estendido para a modalidade não obrigatório. Com atividades concentradas na Assistência Técnica em campo aos clientes.

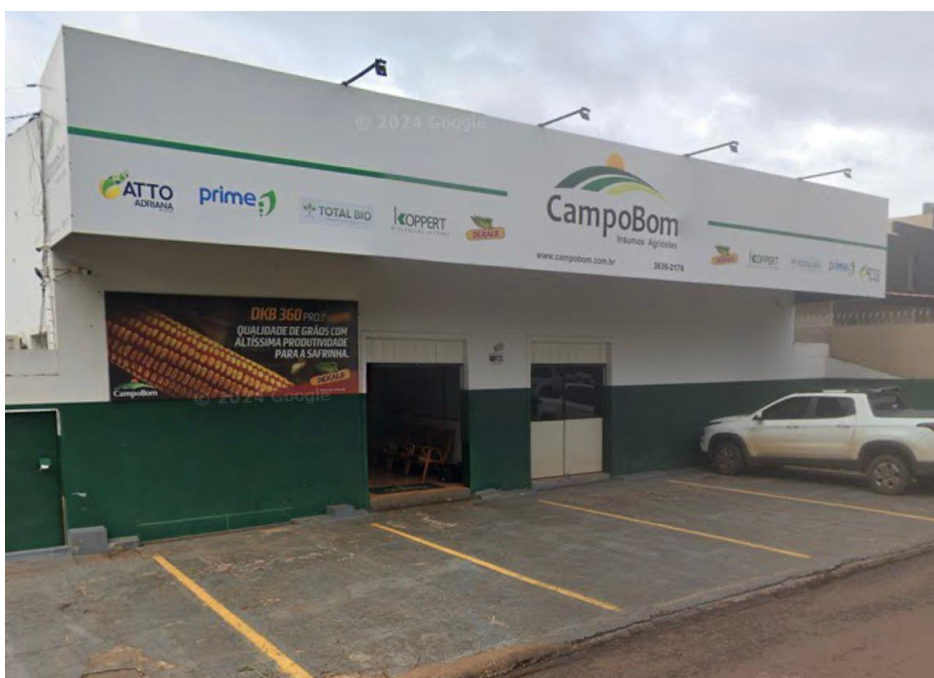


Figura 11. Matriz Jataí- GO: Rua Almeida, N°109, Bairro Vila Fátima.

Fonte: <https://www.campobom.com.br/index.php>



Figura 12. Filial Rio Verde- GO: Rua 13, Quadra 22, número 322, Jardim Goiás.

Fonte: <https://share.google/IwrsUdp8A1MKeyII3>

Durante o período de estágio supervisionado, obrigatório e não obrigatório, na revenda Campo Bom, desenvolvi diversas atividades relacionadas à consultoria agrônômica, ao posicionamento comercial e ao suporte técnico nas culturas de soja e milho. As principais atividades executadas no setor de pesquisa e desenvolvimento e no suporte técnico-comercial incluem:

- Acompanhamento integral do ciclo das culturas de soja e milho, desde o planejamento até a colheita.
- Avaliações de plantabilidade, germinação e vigor (Figura 13).
- Coleta de amostras de tecido vegetal para análise laboratorial e diagnóstico de deficiências nutricionais (Figura 14).
- Auxílio em atividades de pré-plantio e plantio do milho (Figura 15).
- Acompanhamento em atividades de tecnologia de aplicação.
- Auxílio no suporte técnico e logístico na colheita de ensaios de cultivares (Figura 16).
- Compilação de dados de produtividade e acompanhamento de colheita do milho (Figura 17).
- Participação no acompanhamento de negociações comerciais para vendas.

- Reunião de análise de dados e apresentações de resultados (Figura 18).

Esses procedimentos e atividades foram cruciais para o meu aprimoramento técnico. Durante o estágio, obtive um conhecimento aprofundado sobre o manejo e a fenologia do ciclo completo da soja e do milho, que são culturas essenciais para o estado de Goiás. Adquiri experiência prática no posicionamento técnico de insumos agrícolas, na interpretação de laudos e na organização de dados de pesquisa e desenvolvimento.

Além das habilidades técnicas, a atuação no ambiente de revenda permitiu desenvolver a capacidade de negociação, comunicação interpessoal e networking. O acompanhamento dos consultores durante as negociações com os produtores rurais foi fundamental para aprimorar técnicas de vendas e entender a dinâmica do mercado. A construção de relacionamentos sólidos e a comunicação eficaz são habilidades cruciais no agronegócio, pois aprimoram significativamente as possibilidades de êxito profissional e de negociação no futuro.

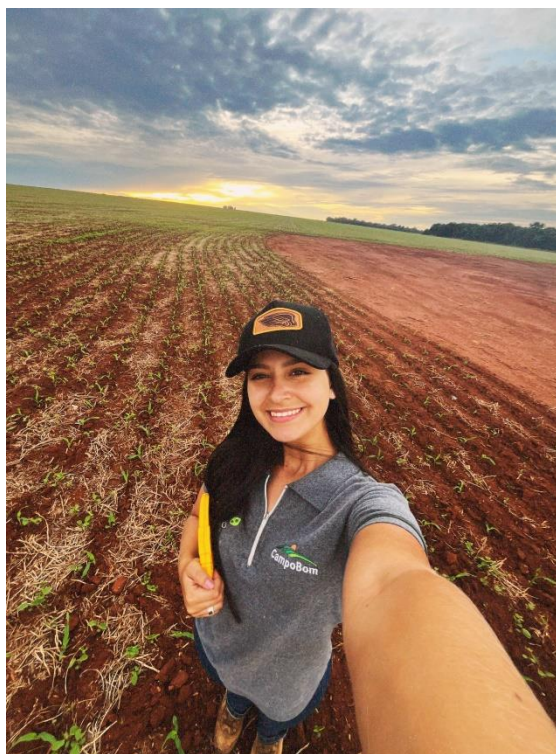


Figura 13. Avaliações de plantabilidade, germinação e vigor.

Fonte: Autoria própria



Figura 14. Coleta de amostras de tecido vegetal para análise laboratorial.

Fonte: Autoria Própria



Figura 15. Auxílio em atividades de pré- plantio e plantio do milho.

Fonte: Autoria própria



Figura 16. Auxílio no suporte técnico e logístico na colheita de ensaios de cultivares.

Fonte: Autoria própria



Figura 17. Compilação de dados de produtividade e acompanhamento de colheita do milho.

Fonte: Autoria Própria



Figura 18. Reunião de análises de dados e apresentações de resultados.

Fonte: Auroria Própria

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A experiência do estágio na Campo Bom Insumos Agrícolas representou uma vivência profissional transformadora que consolidou meu conhecimento técnico e prático na Engenharia Agrônômica. Durante o período, obtive um entendimento aprofundado sobre o manejo e a fenologia dos ciclos da soja e do milho, culturas essenciais para o agronegócio goiano. Minha atuação em diversas frentes da revenda permitiu-me explorar áreas cruciais: desde o suporte técnico, focado em avaliações fitossanitárias e diagnóstico nutricional de campo, até a participação em Pesquisa e Desenvolvimento, que envolveu a execução de ensaios e a compilação de dados de produtividade para comprovar a eficácia dos insumos.

A oportunidade de vivenciar o modelo de vendas consultivo da Campo Bom foi fundamental para o desenvolvimento de habilidades essenciais, como a negociação, a comunicação interpessoal e o networking. O acompanhamento dos consultores em campo demonstrou que o posicionamento técnico e comercial da revenda, sustentado pela credibilidade em produtos de comprovação científica, é o pilar para a construção de relacionamentos duradouros com os produtores rurais. Essa imersão prática reforçou a importância de confrontar a teoria com a realidade e de utilizar dados concretos para embasar a tomada de decisão.

Em suma, sou extremamente grata pela oportunidade de desenvolvimento profissional e

peçoal que o estágio me proporcionou. Essa experiência foi determinante para consolidar os aprendizados da graduação, fornecendo a base técnica e relacional necessária para enfrentar os desafios do setor e, assim, trilhar uma carreira de sucesso como agrônoma.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ATTO SEMENTES. **Página oficial da Atto**. Disponível em : www.attosementes.com.br. Acesso em: 02 nov. 2025

DEKALB. **Página oficial da Dekalb**. Disponível em: www.dekalb.com.br. Acesso em: 02 nov. 2025

DO NASCIMENTO UCHOA, Pablo. A importância do estágio supervisionado para a formação docente: um relato de experiência. **Revista Didática Sistêmica**, v. 17, n. 2, p. 43-57, 2015.

PROGRESSO . **Página oficial do Grupo Progresso**. Disponível em: www.grupoprogresso.agr.br . Acesso em: 02 nov. 2025

PRIME AGRO. **Página oficial da Prime Agro**. Disponível em: www.primeagro.com.br . Acesso em: 2 nov.2025

FERTIGRAN. **Página oficial da Fertigran**. Disponível em: www.fertigran.com.br. Acesso em : 02 nov. 2025

TOTAL BIO. **Página oficial da Total Bio**. Disponível em : www.totalbio.com.br. Acesso em: 02 nov. 2025

VITAL FORCE. **Página oficial da Vital Force**. Disponível em: www.vitalforce.com.br. Acesso em: 02 nov.2025

SUMITOMO CHEMICAL. **Página oficial da Sumitomo Chemical**. Disponível em: www.sumitomochemical.com . Acesso em: 02 nov.2025

SPICAM NICHINO. **Página oficial da Spicam Nichino**. Disponível em: www.sipcamnichino.com.br. Acesso em: 02 nov.2025