

AGXECUTIVE PRO CLASS - CURS OPEN PENTRU PROFESIONISTII DIN AGROBUSINESS

PROGRAMA - 3 MODULE DE CURSURI DEDICATE AGROBUSINESS-ULUI

v3, 04-03-2021

Inscrieri la sesiunile anuale din mai-iunie si noiembrie-decembrie la: office@agxecutive.com / 0743.488.020

	Formator: Florin CONSTANTIN, Fondator, AGXECUTIVE		Formator: Viorel ION, Prof. universitar, Prodecan Facultatea de Agricultura, USAMV Bucuresti	Formator: Ervin MIKLOS, Senior Consultant & Partner, AGROVIR Romania
Interval orar	Ziua 1 - Modul Negocieri 1/2	Ziua 2 - Modul Negocieri 2/2	Ziua 3 - Modul Tehnologie 1/2 - Agricultura de azi	Ziua 4 - Modul Tehnologie 2/2 - Agricultura de maine "v3"
	<i>Sub-modul Vanzari 1/4 - Ecosistemul si actorii</i>	<i>Sub-modul Vanzari 3/4 - Tehnici de negocieri B2B</i>	<i>Sub-modul Agronomie 1/2 - Cultivarea plantelor de cultura mare</i>	<i>Sub-modul Agricultura digitala 1/2</i>
09:00-11:00	Sectiune teoretica Pista romaneasca de agribusiness: ecosistem B2B2B+B2B2B2C Conceptul de filiera: amont, aval Actori din amont: furnizorii, distributiorii, fermierii Actorii din aval: colectori/traderi, procesator, retailer, consumatori Integrale, asociere, preavizabilitate, contractualizare Competitive intelligence: cunoasterea concurentei, transformarea informatiei in intelligence Risk management - asigurarea creditului furnizor	Sectiune teoretica Negocieri vs. vanzare, vanzarea consultativa in agribusiness Ciclul negocierii: strategii si tactici de negociere Profile psihologice de clienti Tipuri de clienti, segmentare, profilare (KYC - know your client) Logica negocierii comerciale: concesii, avantaje, beneficii Monedele de schimb Esecul in negocieri, solutii de iesire din impas	Sectiune teoretica Principalele culturi de camp: porumb, floarea soarelui, soia, grau, orz, rapita Aspecte agronomice generale: principalele lucruri & faze tehnologice Semanatul, veriga tehnologica cruciala: toamna si primavara Densitatea si norma de semanat, calcule specifice Distanza dintre randuri si adancimea de semanat Tipuri de semanatori Samanta folosita la semanat: certificare, tratament, soiuri/hibrizi	Sectiune teoretica Digitalizarea in slujba strategiei de business in agricultura Contextul global al digitalizarii agricole Factori interni, externi care conduc la digitalizare Porumbul de 20 t/ha & controlul variabilelor Impactul solutiilor digitale Producatorii si consumatorii de date in agricultura de precizie Arhitectura sistemelor informative intr-o ferma
11:00 - 11:30	Pauza de cafea	Pauza de cafea	Pauza de cafea	Pauza de cafea
11:30-13:00	Sectiune practica Exemple de filiere functionale in Romania: zaharul, cartofi pentru chips, floarea high-oleica, lucerna etc. Contracte spot, multi-anuale, planificarea intre actori pe lantul de valoare Raportul de intelligence	Sectiune practica Realizarea unui argumentar de vanzari si operationalizarea lui: lansarea unui nou produs Situatii dificile in negocieri, refuzul, disparitia economica intre actori etc. Chei de decriptare: apararea interesului companiei	Sectiune practica Aplicatii practice legate de cauzistica specifica semanatului Cazuri practice din alte verigi agrotehnice si incidente (erori) intalnite de cursanti in practica Optiuni, alternative, rezolvari - sfatul expertului	Sectiune practica Construirea unei posibile strategii de digitalizare a fermei Ce solutii digitale ne ajuta?
13:00-14:00	Dejun	Dejun	Dejun	Dejun
	<i>Sub-modul Vanzari 2/4 - Produse, portofoliu, politici comerciale</i>	<i>Sub-modul Achizitii 4/4</i>	<i>Sub-modul Agronomie 2/2 - Recolta</i>	<i>Sub-modul AgTech 2/2</i>
14:00 - 16:00	Sectiune teoretica Categoriei de inputuri agricole: similaritati, particularitati Lansarea unui produs (input agricol) si ciclul sau de viata Managementul unui portofoliu de produse si tipuri (star, margin maker etc.) Politici comerciale: tranzactionale, de fidelizare, de cucerire, volum versus margin Loializarea clientilor pe lantul de valoare agricol Avantaje competitive absolute (exclusivitati) versus relative (pret)	Sectiune teoretica Achizitie si aprovisionare, lucru cu furnizorii, proceduri de procurement Evolutia rolului functiei de achizitii: achizitiile reactive si proactive Tipuri de achizitii: recurente, spot, bunuri/servicii (mentenanta etc.) Obiective in achizitii: cost, optimizare raport calitate/pret Profile psihologice de achizitorii Tipuri de furnizori (KYS - know your supplier)	Sectiune teoretica Aspecte economice ale productiei agricole: impactul economic al deciziilor agronomice pe tot parcursul ciclului de productie Formarea si evaluarea recoltei la culturile de camp Recolta principală si produsele secundare (resturi vegetale etc.) Ecoconditionalitati si ecoscheme Tipuri de recolte Factori limitativi ai productiei agricole in Romania	Sectiune teoretica Managementul fermei bazat pe date Colectarea, siguranta si corectitudinea datelor Rezultate si decizii bazate pe date, procesele agricole transpusse in date Cum obtinem profit mai mare din informatii Eficiente, monitorizare, automatizare, analize de date AgTech - hardware: sateliti, drone, statii meteo, senzori, roboti
16:00 - 16:30	Pauza de cafea	Pauza de cafea	Pauza de cafea	Pauza de cafea
16:30 - 18:00	Sectiune practica De la nevoia clientului, la prescriptia tehnica si vanzare: retro-engineering comercial Prioritizarea si planificarea obiectivelor interne (cu managementul) si externe (cu clientii) Pachete tehnologice in inputuri: avantaje si dezavantaje Servicii anexe: customer service, logistica, consultanta, finantare	Sectiune practica Scenarii aplicate de negocieri achizitii&vanzari: sceneta, joc de roluri, autocritica, feed-back din clasa Propunerile de imbunatatire a procesului de vanzari B2B Concluzii - aplicabilitate interna in companiile cursantilor via raport catre top management cu recomandari SMART Analiza SWOT si planul de actiune	Sectiune practica Estimarea agronomica inainte de recoltare si evaluarea calitative a recoltei: indici principali si secundari de calitate Cazuri practice de calculare de evaluare agronomica a recoltei pentru principalele tipuri de culturi de camp Receptionarea recoltei si determinarea indicilor de calitate Bonusarea aspectelor calitative ale recoltei	Sectiune practica Studiu de caz 1: diferențele între hibrizii semanati în fermă Studiu de caz 2: eficiența utilizajelor în fermă Studiu de caz 3: mediile care "mînt" Generarea unor rapoarte pertinente pornind de la date