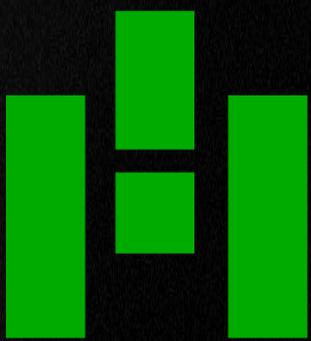


AGROADVANCE



MBA

em Marketing e Vendas
no **agronegócio**

MANUAL DO **MBA**

Muito mais que um MBA:
MBA Agro!

AGRO****ADVANCE

AGROADVANCE

“Vamos explorar novos horizontes, desafiar paradigmas e impulsionar o crescimento do agronegócio brasileiro juntos. Sejam protagonistas dessa transformação e preparem-se para assumir posições de destaque em suas carreiras.”



Fernando Reis
CEO

360h

Carga horária
total

+10

Cases práticos

12

Meses

+75%

Frequência nas
provas

80%

De aulas ao vivo

2

Imersões de 2
dias

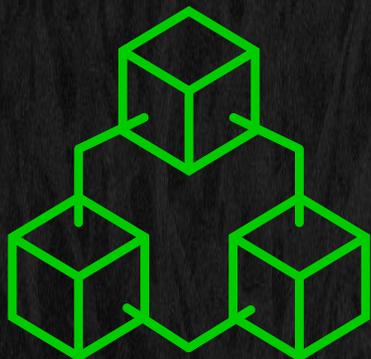
4

Módulos

94,5%

CSAT
(Nível de Satisfação
dos Cursos)

Estrutura

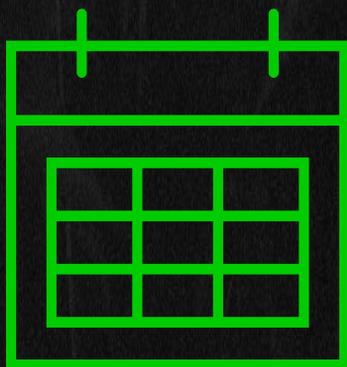
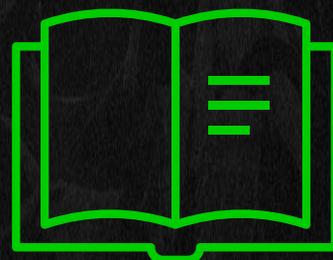


Módulos

Todos os módulos do MBA possuem disciplinas que interligam 100% a teoria e a prática, além de serem dotados com uma aula magna inicial.

Materiais complementares

A plataforma conta com uma vasta gama de materiais complementares para aprimorar a jornada do estudante (videoaulas, cases de sucesso, palestras, mesas redondas, visitas técnicas, biblioteca eletrônica, fóruns e outros materiais).



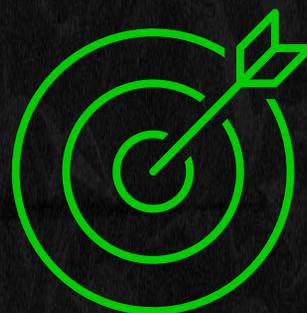
Frequência

O(A) aluno(a) deverá ter assiduidade mínima de 75% em todas as atividades acadêmicas de cunho conteudista das competências e, por consequência, do curso.

Estrutura

Avaliação

Ao final de cada módulo, os alunos responderão questões objetivas no próprio ambiente virtual de aprendizagem, obtendo notas expressas no intervalo de 0 (zero) a 10 (dez), nas datas previstas no calendário acadêmico do curso. A nota final mínima para aprovação em cada disciplina, deverá ser igual ou superior a sete 7,0 (sete).

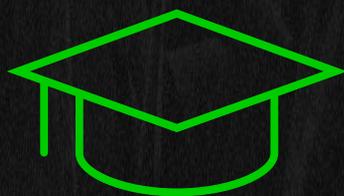


Certificação

Para a obtenção do Certificado de Pós-Graduação lato sensu, o(a) aluno(a) deverá:

- Concluir o curso
- Ser aprovado(a) no Processo de Avaliação
- Apresentar o Diploma de Graduação
- Fazer a requisição na Secretaria de Pós-Graduação

Segundo os prazos estabelecidos no Manual do Aluno da pós-graduação.



Os 3 pilares do MBA Agroadvance

Através de três grandes pilares, desenvolvemos conteúdos práticos e robustos que preparam nossos alunos para **liderar** grandes times, **dirigir** negócios ou seus empreendimentos, **gerenciando e alocando recursos de maneira eficaz e eficiente**, pensando na organização de forma **estratégica, holística e sustentável**.



CASES
PRÁTICOS

ENCONTROS
IMERSIVOS

GRANDES
NOMES DO
MERCADO

Cases práticos

A **metodologia de Harvard** incentiva o análise de diferentes perspectivas, considerando múltiplas soluções. Isso promove o **pensamento crítico e a capacidade de avaliar cenários complexos.**

Ao trabalhar nesses casos complexos você terá a oportunidade de **desenvolver habilidades de liderança, aprender a trabalhar em equipe, liderar discussões e facilitar soluções.**

Esses cases trazem **aplicabilidade** nacional e internacional, permitindo um desenvolvimento relevante para o **contexto global do agronegócio.**

CONHEÇA

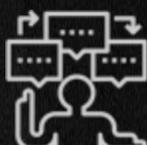
1

Envio da situação problema para estudo antes das aulas.



DISCUTA

2



- Discussão da situação em grupos.
- Chamada dos alunos para discussão.

CONCLUA

3

- Conclusão da situação problema.
- Reflexão em aula junto ao professor.



Grandes nomes do mercado

Entregamos experiências de aprendizagem digital, conectadas com os desafios reais do mundo do trabalho. Nossas aulas magnas são concebidas para que o estudante desenvolva habilidades e competências que o colocam como protagonista da sua carreira e da transformação dos ambientes nos quais está inserido.

Oferecemos um programa de **MBA ministrado por professores renomados e especialistas** no campo do agronegócio.

Você terá acesso a um conhecimento atualizado e relevante, baseado nas melhores práticas globais na perspectiva de ensino e também do setor agropecuário.



LILIAN GRAZIANO
Sócia-diretora do Instituto de Psicologia Positiva e Comportamento



MARIA CANDIDA BAUMER DE AZEVEDO
Sócia fundadora da People & Results e Professora da Fundação Dom Cabral e INSPER



HENRIQUE DEL PAPA
Sócio e Diretor de Novos Negócios da Cromal



JUNIOR CROSARA
Prof. Associado Fundação Dom Cabral



RENATO SERAPHIM
CEO Ciarama Máquinas John Deere



GILSON DE OLIVEIRA
Global Líder da Estratégia e Inovação na UP



ROGÉRIO DIACOV
Sócio Diretor da Connecting People International



MARCOS MAZZA
Proprietário da Mazza Consultoria e Capacitações Ltda



RAFAEL MEDEIROS
Fundador da Time School (Escola de Gestão do Tempo)

Encontros **imersivos**

Nosso MBA oferece flexibilidade para profissionais ocupados, combinando aprendizado à distância com encontros presenciais imersivos.

Os encontros proporcionam uma experiência de aprendizado interativa, onde você desenvolverá habilidades de liderança, gestão e estratégia.

- + **Resolução de cases agro**
- + **Palestra**
- + **Network**

DATAS:

LOCALIZAÇÃO:



PIRACICABA-SP

2024

08 e 09 de Agosto

2025

24 e 25 de Abril



Módulos

1 Marketing e Vendas

2 Marketing 4.0

3 Estudos de Caso

4 Habilidades da Liderança

INÍCIO DAS AULAS

10 de junho de 2024

Módulo

1

Marketing e Vendas

- Mercado do Agronegócio: marketing e vendas
- Estratégias de Canais de Distribuição para Conquistar Mercados no Agronegócio
- Estratégias de Canais de Distribuição para Conquistar Mercados no Agronegócio
- Estratégias para posicionar e gerenciar produtos no agronegócio
- Marketing de Produto: Case de Sucesso do Unizeb Gold
- Marketing Digital aplicado ao agronegócio
- Planejamento e Gestão de times Comerciais: Maximizando a Eficiência e a Performance
- **Case**
- **Case**



Júnior Crosara

*Sócio Diretor da
Crosara Consulting*



**Renato
Seraphim**

*Business Strategist &
Board Member da Nirus
Agrointelligence. Ex
CMO da UPL*



**Gilson Ap.
Hermenegildo
de Oliveira**

*Global Líder de Estratégia e
Inovação na UPL*

Módulo

2

Marketing 4.0

- **Compreensão da jornada** do Produtor Rural;
- **Identificação de Perfil** de compradores e fatores de compra;
- **Mapeamento de Concorrentes**;
- **Construção de Proposta de Valor e Diferenciais Competitivos**;
- **Case Prático** – Arena Prática BLOCO I;
- **Plano de Gestão de Território e Carteira**;
- **Planejamento e Estruturação de negociação**;
- **Etapas da negociação e condução das etapas**;
- **Quebrando objeções**;
- **Gestão do Tempo e Produtividade**;
- **Pricing**;
- **Gestão de Conflitos**;
- **Case Prático** – Arena Prática BLOCO II;
- **Plano estratégico de geração de demanda**;
- **Apresentação de resultados e captura de valor**;
- **Case Prático** – Arena Prática BLOCO III.



**Maria Candida
Baumer de
Azevedo**

Sócia fundadora da People & Results e Professora da INSPER



Rogério Diacov

Sócio diretor da Connecting People International



**Renato
Seraphim**

Business Strategist & Board Member da Nirus Agointelligence. Ex CMO da UPL



Rafael Medeiros

Fundador da Time School (Escola de Gestão do Tempo)



Júnior Crosara

Sócio Diretor da Crosara Consulting



**Marcos Fabio
Mazza**

Sócio Diretor da Crosara Consulting

Módulo

Módulo

3

Estudos de Caso

Ao todo serão 6 estudos de caso:

- Estudo de Caso 1- Case Biotrp de Construção de Times
- Estudo de Caso 2 - Sustentabilidade Bunge (Tomadas de decisão)
- Estudo de Caso 3 - John Deere (Liderança e adversidades)
- Estudo de Caso 4: A confirmar
- Estudo de Caso 5: A confirmar
- Estudo de Caso 6: A confirmar

Além de 2 MasterClass

- Encantando Clientes
- Alavancas do poder



**Maria Candida
Baumer de
Azevedo**

*Sócia fundadora da People &
Results e Professora
da INSPER*

Módulo

4

Habilidades da Liderança

- **Teorias e abordagens** para a liderança;
- **Estilos de Liderança** eficazes;
- **Desenvolvimento de competências** para a liderança;
- **Habilidades necessárias** para alta performance;
- **Inteligência Emocional** e Resiliência;
- **Autoconhecimento** e Trajetória Profissional;
- **Filosofia** para Gestores | Mentoria e Coaching: promovendo a excelência pessoal;
- **Liderança**, poder e influência | Delegação, autonomia e empowerment nas equipes;
- **Inovações** que entregam resultados;
- **Inovações** que entregam resultados.



Lilian Graziano

Sócia-diretora do Instituto de Psicologia Positiva e Comportamento



Enrique Del Papa

Sócio e Diretor de Novos Negócios da Cromai



Maria Candida Baumer de Azevedo

Sócia fundadora da People & Results e Professora da INSPER



Júnior Crosara

Sócio Diretor da Crosara Consulting

Conheça a nossa história

AGROADVANCE

2019

Fundação

Nascemos em Piracicaba no AgTech Valley

2019

Início das atividades

Começamos com treinamentos focados em Nutrição de Plantas

2020

Expansão das temáticas

Aumentamos os temas de nossos conteúdos

2021

Presente em todo o Brasil

Atingimos todo o território nacional

2022

Investimento

SP Ventures, Baraúna e Fernando Reis

Expansão de time, produtos e inovação tornou-se viável

2023



& Lançamento da Pós-graduação em Fisiologia e Nutrição de Plantas

2024

Lançamento de 6 novos MBA's

Nossa medida de sucesso são **nossos alunos** satisfeitos

FORMAMOS MAIS DE

4.400
alunos

+20

EMPRESAS
TREINADAS

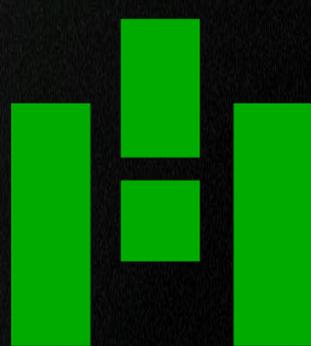
Presente em
TODOS OS
ESTADOS
BRASILEIROS

7

PAÍSES



Junte-se a nós no "**MBA em Marketing e Vendas no Agronegócio**" da Agroadvance e trilhe o caminho para o sucesso no setor que movimenta a economia do país. Seja parte dessa jornada de **desenvolvimento e crescimento.**



MBA
em Marketing e Vendas
no agronegócio

Muito mais que um MBA: **MBA Agro!**