

	Formator: Florin CONSTANTIN, Fondator AGEXECUTIVE		Formator: Viorel ION, Prodecan Facultatea de Agricultura, USAMV Bucuresti	Formator: Alexandru COCLISAN, Director general ISAGRI 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>
	Sectiune teoretica	Sectiune teoretica	Sectiune teoretica	Sectiune teoretica
	Piata romaneasca de agribusiness: ecosistem B2B2B+B2B2B2C	Negociere vs. vanzare, vanzarea consultativa in agro-alimentar	Principalele culturi de camp: porumb, floarea soarelui, soia, grau, orz, rapita	Agricultura digitala - software
	Conceptul de filiera: amont, aval	Ciclul negocierii: strategii si tactici de negociere	Aspecte agronomice generale: principalele lucrari & faze tehnologice	ERP, CRM - gestiunea optimizata a fermelor si firmelor din agribusiness
09:00-11:00	Actori din amont: furnizorii, distribuitorii, fermierii	Profile psihologice de clienti		Aplicatii mobile: farming, produse-loalizare, agronomie
	Actorii din aval: colectori/traderi, procesator, retailer, consumatori	Tipuri de clienti (KYC - know you client)		Tool-uri decizionale: KM, imagistica satelitara, meteo, Big Data samd.
	Integrare, asociere, cooperativizare, previzibilitate, contractualizare	Logica comerciala a negocierii: concesi, avantaje, beneficii		Inteligenta artificiala
	Competitive intelligence: cunoasterea concurentei, transformarea informatiei in intelligence			
	Risk management - asigurarea creditului furnizor			
11:00 - 11:30	Pauza de cafea	Pauza de cafea	Pauza de cafea	Pauza de cafea
	Sectiune practica	Sectiune practica	Sectiune practica	Sectiune practica
11:30-12:30	Exemple de filiere functionale in Romania: zaharul, cartofi pentru chips, floarea high-oleica	Realizarea unui argumentar de vanzari si operationalizarea lui: lansarea unui nou produs	Cazuri practice de tehnologie si incidente (erori) intalnite de cursanti in anul in curs	Demo ERP
	Contracte spot, multi-anuale, planificarea intre actori pe lantul de valoare	Situatii dificile in negociere, refuzul, disproporitia economica intre actori etc.	Rezolvari, sfatul expertului	
	Raportul de intelligence	Chei de decriptare: apararea interesului companiei		
12:30-14:00	Pauza de masa	Pauza de masa	Pauza de masa	Pauza de masa
	<i>Sub-modul Vanzari 2/4 - Produse, portofolii, 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>
	Sectiune teoretica	Sectiune teoretica	Sectiune teoretica	Sectiune teoretica
	Categorii de inputuri: similaritati, particularitati	Achizitie si aprovizionare, lucrul cu furnizorii, proceduri de procurement	Aspecte economice ale productiei agricole	AgTech - hardware
	Lansarea unui produs si ciclul de viata	Evoluția rolului functiei de achizitii: achizitiile reactive si proactive	Recolta si formarea acesteia	Sateliti
14:00 - 16:00	Managementul unui portofolii de produse si tipuri (star, margin maker etc.)	Tipuri de achizitii: recurente, spot, bunuri/servicii (mentenanta etc.)	Formarea si evaluarea recoltei la culturile de camp	Drone
	Politici comerciale: tranzactionale, de fidelizare, de cucerire, volum versus margin	Obiective in achizitii: cost, optimizare raport calitate/preț		Statii meteo
	Loalizarea clientilor	Profile psihologice de achizitori		Senzori
	Avantaje competitive absolute (exclusivitati) versus relative (pret)	Tipuri de furnizori (KYS - know your supplier)		Roboti
16:00 - 16:30	Pauza de cafea	Pauza de cafea	Pauza de cafea	
	Sectiune practica	Sectiune practica	Sectiune practica	Sectiune practica
16:30 - 17:30	De la nevoia clientului (care client?), la prescriptia tehnica si vanzare: retro-engineering comercial	Scenarii aplicate de negociere achizitii&vanzari: sceneta, joc de roluri, feed-back din clasa	Evaluarea recoltei	Demo solutie AgTech
	Prioritizarea si planificarea obiectivelor interne (cu managementul) si externe (cu clientii)	Propuneri de imbunatatire a procesului de vanzari B2B	Bonusarea aspectelor calitative	
	Pachete tehnologice: avantaje si dezavantaje	Concluzii - aplicabilitate internă in companiile cursantilor (raport curs)		
	Servicii anexe (customer service, logistica, consultanta, finantare etc.)			