



UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DE PERNAMBUCO
DEPARTAMENTO DE AGRONOMIA
BACHARELADO EM AGRONOMIA

DANNUBIA LOPES DA SILVA

RELATÓRIO DE ESTÁGIO SUPERVISIONADO NA EMPRESA ARAGUAIA
PRODUTOS AGROPECUÁRIOS

RECIFE
FEVEREIRO - 2024

DANNUBIA LOPES DA SILVA

**RELATÓRIO DE ESTÁGIO SUPERVISIONADO NA EMPRESA ARAGUAIA
PRODUTOS AGROPECUÁRIOS**

Relatório apresentado ao Departamento de Agronomia, como parte das exigências da disciplina de Estágio Supervisionado Obrigatório, para obtenção do título de Bacharel em Agronomia pela Universidade Federal Rural de Pernambuco

**RECIFE
FEVEREIRO - 2024**



**UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DE PERNAMBUCO
DEPARTAMENTO DE AGRONOMIA
BACHARELADO EM AGRONOMIA**

AVALIAÇÃO DO ESTÁGIO SUPERVISIONADO OBRIGATÓRIO

Dra. Rejane Rodrigues Da Costa de Carvalho
Professora – UFRPE
Orientadora

Gabriel Aubry Porto Costa
Mestrando – UFRPE

Elisabete Albuquerque dos Santos Benvenuto
Doutora em Entomologia – UFRPE

**RECIFE
FEVEREIRO - 2024**

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho a minha mãe Betânia Braz da Silva, pois ela sempre incentivou meu desenvolvimento por meio da educação. Gratidão por todo suporte, direcionamento nos momentos difíceis e por tudo que sempre fez e faz por mim.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus pela vida e pela oportunidade de concluir o curso de Bacharelado em Agronomia pela Universidade Federal Rural de Pernambuco.

Agradeço a minha família representada por minha mãe Betânia Braz da Silva, meu pai Eugênio Carlos Lopes e meus irmãos Dayane Lopes da Silva e Dimas Douglas Lopes da Silva por sempre apoiar e me acompanhar nesta longa jornada de curso.

Agradeço a todos os meus verdadeiros amigos, em especial aos meus amigos de universidade que levarei para a vida: Adalberto Francisco Junior, Gilmar Ribeiro de Oliveira Wanderley, Leticia Rebeca de Araújo Barros e Odaiza Fabiana Gomes Ferreira. Muito obrigada por ter me ajudado tanto, compartilhado momentos edificantes e por ter lutado pela realização desse sonho comigo.

Agradeço a UFRPE por ser uma universidade de excelência na formação de profissionais qualificados e conscientes de sua responsabilidade para com a sociedade.

Agradeço a empresa Araguaia Adubos Agropecuários pela oportunidade de realizar meu estágio obrigatório, em especial os colaboradores da loja de Sinop-MT, que tanto me ensinaram e acreditaram na minha evolução e no meu crescimento diário.

Agradeço a minha orientadora Dra. Rejane Rodrigues Da Costa de Carvalho, professora que sempre foi muito receptiva com os alunos e sempre nos motivou a buscar novos conhecimentos.

Agradeço também a supervisora de estágio e gestora Bárbara Rodrigues da Silva, por todo conhecimento compartilhado e por contribuir com meu desenvolvimento profissional.

DADOS DE IDENTIFICAÇÃO

1. Estagiário

Nome do aluno: Dannubia Lopes da Silva
Data de nascimento: 26/12/1996
RG: 9022981
Curso: Bacharelado em Agronomia
Matricula: 11359898425
Período de estágio: 02/08/2023 a 02/02/2024
Total de horas: 960 horas

2. Empresa

Nome: Araguaia Produtos Agropecuários
Endereço: R-2, Quadra 11-D, Módulos 27/55
Bairro: DAIA
Município: Anápolis - GO
Área de atuação: Comércio Atacadista de Produtos Agropecuários
Supervisor (a): Bárbara Rodrigues da Silva

3. Orientador (a)/Supervisor (a)

Instituição de Ensino: Universidade Federal Rural de Pernambuco – Campus Recife
Orientador (a): Prof^ª. Dr^ª. Rejane Rodrigues
Email:
Empresa: Araguaia Produtos Agropecuários
Supervisor (a): Bárbara Rodrigues da Silva
Email: barbara.silva@araguaia.com.br

APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

A empresa Araguaia está presente no mercado de trabalho desde 1978. A Araguaia cresceu e se consolidou como uma das maiores e mais respeitadas empresas do Agronegócio Brasileiro. É detentora de unidades fabris modernas, amplas, funcionais e com elevada capacidade produtiva que, localizadas em pontos estratégicos, demonstra o compromisso da empresa com o desenvolvimento do Agronegócio.

Apresentando estrutura consolidada, possui atualmente, 7 fábricas de fertilizantes, 1 fábrica de nutrição animal com destaque para sua marca BAIA, 1 unidade de beneficiamento de sementes que também possui linha própria VIG, e mais de 60 lojas distribuídas em diferentes estados brasileiros: Goiás, Distrito Federal, Mato Grosso, Tocantins, Pará, Rondônia, Minas Gerais e Paraná.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	5
2. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS	5
2.1 Cursos e Treinamentos.....	6
2.2 Loja Sinop – MT (1034).....	7
2.2.1 Estoque.....	7
2.2.2 Faturamento.....	9
2.2.3 Vendas.....	9
2.2.4 Gestão	11
2.2.5 Apresentações mensais.....	11
2.2.6 Visitas técnicas de campo	13
2.2.7 Projeto estagiário talento	14
3. CONCLUSÃO	18
4. REFERÊNCIAS	19

1. INTRODUÇÃO

Após desenvolver diversas atividades de pesquisa durante a graduação e estagiar em diferentes órgãos públicos, houve a necessidade de conhecer e aprofundar os conhecimentos na área comercial do Agronegócio. Dessa forma, entre outras oportunidades, escolheu-se a empresa Araguaia Produtos Agropecuários, que atua na comercialização de fertilizantes, sementes de cereais e produtos agropecuários, para a realização do estágio supervisionado (ESO). Optou-se pela empresa, devido a sua consolidação no mercado agropecuário, bem como, seu forte reconhecimento pelo programa de estágio. O estágio da Araguaia tem duração de seis meses e pode ser definido como um programa completo de desenvolvimento profissional e pessoal, que apresenta destaque na formação dos estagiários para o mercado de trabalho, pois oferece oportunidades de conhecer e desenvolver atividades em diversos setores da empresa sob a supervisão de uma equipe técnica qualificada.

Com mais de 60 unidades, as lojas Araguaia Produtos Agropecuários possuem reconhecimento pela qualidade dos seus produtos apresentando um portfólio variado com mais de 3 mil itens, como fertilizantes, defensivos, sementes de cereais, hortifrúti e pastagem, nutrição animal e medicamentos veterinários, máquinas, equipamentos agrícolas, ferramentas para jardinagem, acessórios e rações para pet. Além disso, possuem uma infraestrutura completa, com uma equipe especializada formada por agrônomos, médicos veterinários e zootecnistas capacitados, para melhor orientação e suporte de seus clientes tanto na loja quanto no campo.

Logo, para a realização do estágio fui alocada para o Canal Lojas por entender-se que enquadraria melhor ao meu perfil e as necessidades evidenciadas pela Araguaia. Assim, o estágio ocorreu na loja da Araguaia localizada no Município de Sinop – Mato Grosso (Loja 1034), região com clima equatorial quente e úmido, com três meses de seca concentrados normalmente entre os meses de junho a agosto. Apresenta pluviosidade média anual em torno de 2.500 mm com maior intensidade nos meses de janeiro, fevereiro e março. Possui temperatura média anual de 24 °C, máxima de 40 °C e mínima de 0 °C segundo dados climatológicos do Portal Mato Grosso em 2017.

2. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS

Durante todo o período de estágio foram desenvolvidas diversas atividades visando desenvolvimento profissional e pessoal. Inicialmente houve o ciclo de treinamentos profissionalizantes na sede situada em Anápolis – Goiás, com foco voltado para o nivelamento

e preparação às rotinas da loja a ser inserido. Na loja de Sinop, foi possível participar de treinamentos técnicos, processos de loja no que envolve estoque, faturamento, vendas de produtos agropecuários, gestão de pessoas, apresentações mensais, bem como visitas técnicas de campo e desenvolvimento de um projeto durante o período de estágio.

2.1 Cursos e Treinamentos

Com intuito de aprofundar os conhecimentos vivenciados na faculdade e conhecer melhor a história da empresa, durante todo o primeiro mês de estágio (agosto de 2023) em Anápolis - GO, foram realizados cursos introdutórios e treinamentos técnicos com a turma de estagiários (Figura 1 e 2). Nesses cursos pode-se estudar sobre o código de conduta da empresa, segurança do trabalho, segurança da informação e o sistema utilizado.

O SAP (Systeme, Anwendungen und Produkte in der Datenverarbeitung) sistema utilizado pela Araguaia, é um sistema de origem Alemão, que traduzido para o português significa Sistemas, Aplicativos e Produtos para Processamento de Dados. Trata-se do programa de gestão empresarial mais utilizado no mundo, o qual consegue gerir diversos setores e funções em um único lugar.

Durante o período também foram destrinchadas as operações a serem vivenciadas durante todo o período de estágio na loja, tais como: atendimento ao cliente, cadastro de cliente, processos de vendas direto da loja e da fábrica, bloqueios do sistema, preenchimento do receituário agrônômico, entre outros.

Na parte técnica foi realizado treinamentos pela equipe da Araguaia e fornecedores parceiros, e disponibilizado conteúdos básicos das áreas de ciências agrárias, principalmente no que tange pecuária e hortifruti, visto que esses são os principais segmentos do canal Lojas. Além disso, também foi possível conhecer o portfólio de produtos comercializados, como também possibilitou criar familiaridade com o que iríamos encontrar na loja nos próximos cinco meses seguintes (setembro a janeiro), e a melhor forma de se posicionar para atender as necessidades dos clientes.



Figura 1 e 2. Foto da turma de estagiários do canal Lojas e foto pessoal no mês de treinamentos em Anápolis – Go (Fonte: arquivo pessoal, 2023).

2.2 Loja Sinop – MT (1034)

A loja foi inaugurada no ano de 2017 e tem suas atividades direcionadas para o segmento agropecuário. No que envolve pecuária a loja consegue atender todo o nicho, desde sementes de pastagem, adubo, fertilizantes até nutrição e medicamento animal. No que diz respeito a hortifruti, a loja tem venda expressiva de sementes de melancia, pepino e alface, de forma que consegue atender as necessidades dos produtores que utilizam cultivo convencional, mas também aqueles que buscam direcionamento para realizar cultivos por meio da hidroponia.

Na loja de Sinop, foi possível acompanhar diversas atividades e processos de funcionamento. Tais acompanhamentos propiciaram o conhecimento da rotina de cada setor, desde estoque, faturamento, vendas, visitas técnicas de campo, até mesmo gestão de metas e pessoas.

2.2.1 Estoque

Neste setor foi possível acompanhar toda a rotina e os cuidados necessários para o melhor funcionamento. Dessa forma, foram realizadas atividade de recebimento e conferencia dos produtos que chegam na loja, processo este que, exige atenção quanto à verificação de quantidade, lote, data, embalagem, de forma que evidencie possíveis divergências logo na chegada. Caso houvesse divergências, era acionado o departamento responsável para que fosse realizada a modificação e tomadas as medidas necessárias.

Outra atividade importante, foram as ações de contagens diárias (Figura 3 e 4). Era realizado todos os dias, contagem dos itens que entraram e saíram no dia anterior,

possibilitando identificar divergências entre estoque físico e estoque virtual, e, caso ocorram erros, realiza-se a conferência das vendas em relação ao produto em questão e identifica-se o cliente, tomando medidas com o intuito de solucionar o problema e regular os estoques.

É de responsabilidade da equipe de estoque manter os locais de armazenamento de produtos organizados, limpos, identificados com suas respectivas etiquetas (Figura 5), e realizar a reposição de produtos nas prateleiras da área de exposição.



Figura 3 e 4. Processo de contagem diária no estoque da loja de Sinop. (Fonte: arquivo pessoal, 2024).



Figura 5. Processo de identificação e etiqueta de produtos. (Fonte: arquivo pessoal 2024).

A empresa realiza processos de inventários por grupos de mercadorias, pois possui um portfólio extenso e conseqüentemente muitos itens em seu estoque. Dessa forma, visando comparar e verificar as quantidades de produtos em seu estoque físico e virtual, são emitidas listas diárias para que sejam realizadas contagens às cegas dos produtos selecionados e após realizadas, as mesmas, são encaminhadas para o setor responsável que fará a conferência e as adequações.

Outra responsabilidade desse setor, é o controle de vacinas, sementes e defensivos da loja. No caso das vacinas e sementes, é necessário observar diariamente se a temperatura da câmara de refrigeração está ideal para a conservação da qualidade dos produtos. No que tange defensivos, é verificado se estão armazenados nos seus devidos locais, separando nas categorias de herbicidas, inseticidas e fungicidas, bem como se o estoque físico e virtual está correto.

A principal dificuldade encontrada neste setor, durante o estágio, foi a identificação dos produtos por etiquetas, visto que era um trabalho laborioso que necessitava de muita atenção, e a empresa apresenta uma grande diversidade de mercadorias. Porém, com a realização das contagens diárias foi possível se habituar melhor com a atividade e os locais de cada produto. Dessa forma, foi possível aprender a importância da organização, atenção e conferência na hora de separar as mercadorias para entregar aos clientes e assim evitar possíveis erros.

2.2.2 Faturamento

No setor de faturamento, foi realizado o acompanhamento de processos do faturamento total e parcial de ordens de vendas no sistema, processos de cancelamento de notas fiscais, devolução de notas fiscais e retorno dos produtos para o estoque, abertura e fechamento de caixa e processos de formalizações de vendas a prazo. Foi possível perceber a necessidade das atividades de trabalho nesse setor, serem ágeis, eficiente e com atenção, de forma a evitar possíveis erros.

2.2.3 Vendas

Na loja são comercializados diversos produtos de diferentes segmentos como: domissanitário e saúde ambiental, fertilizantes, medicamentos veterinários, produtos de jardinagem, defensivos agrícolas, equipamentos e acessórios de irrigação, maquinários e equipamentos agrícolas, entre outros. Dessa forma, o cliente consegue encontrar todos os produtos que precisa em um só lugar e ainda receber assistência técnica de consultores internos e externos da loja.

Foi realizado o acompanhamento dos consultores, com o intuito de aprender os processos necessários para realizar uma venda e como é feita a abordagem de clientes. De forma que, quando o cliente chega na loja é realizada a abordagem de forma amigável e educada, deixando o cliente a vontade para expressar seus anseios e dúvidas. Após o relato da situação, o consultor faz a identificação do problema e realiza a recomendação do produto correto para a situação. Os consultores possuem apoio técnico da equipe da Araguaia e dos fornecedores dos produtos, os quais estão sempre dispostos a tirar dúvidas e intervir em qualquer eventualidade.

No sistema SAP utilizado pela empresa (Figura 6), são realizados alguns processos que permitem fazer a venda e criar um relacionamento com o cliente, exemplo: cadastro do cliente, criação, alteração ou cancelamento de uma ordem de venda, consulta do histórico de compra e extrato do cliente, emissão do receituário, consulta dos produtos no estoque, entre outros.

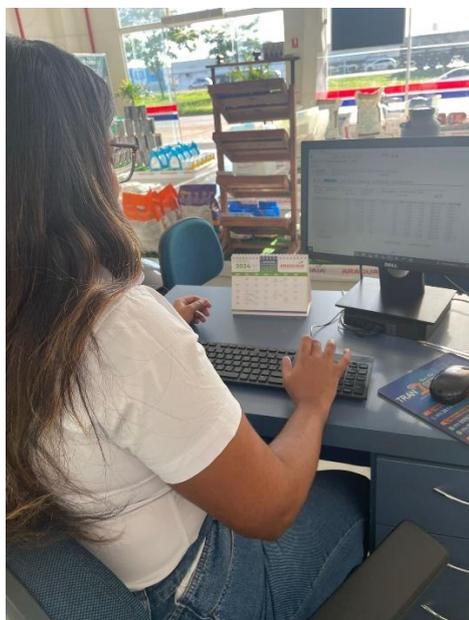


Figura 6. Utilização do sistema SAP na loja de Sinop (Fonte: arquivo pessoal, 2024).

Foi possível aprender como são feitas as cotações e vendas de produtos direto das fábricas e acompanhar o processo de preenchimento dos receituários agrônômicos, os quais devem ser feitos em todas as vendas de produtos químicos.

Na loja, também foi possível acompanhar o recebimento de análises de solo trazidas pelos clientes, e a partir daí, aprender como interpretar, entender as necessidades dos nutrientes no solo, de que forma o excesso e a falta de determinados nutrientes são expressos na planta, quais formulações mais utilizadas no mercado, indicações para fazer o plantio ou a cobertura, e como recomendar os produtos formulados para suprir as necessidades do cliente.

Outro aprendizado prático importante, foi a respeito do uso de defensivos agrícolas. Foi muito interessante ver na prática a importância de fazer a recomendação correta de herbicidas, fungicidas e inseticidas, principalmente no que concerne: características do princípio ativo a ser utilizado, concentração do produto, dose de aplicação, período mais indicado, tipo e diferenças de pragas a serem atingidas, equipamento utilizado para aplicação, preenchimento da receita agrônômica, importância da ficha de emergência, entre outras.

A principal dificuldade encontrada nesse setor, foi com relação a recomendação dos produtos para os clientes, sendo necessário que fosse desenvolvidas habilidades para uma melhor abordagem, melhorar a forma de dialogar e estudar muito sobre os produtos do portfólio, suas funcionalidades e aplicações.

2.2.4 Gestão

Foi realizado o acompanhamento da equipe administrativa, a qual é composta pela gerente da loja e a assistente técnica. Ambas ficam responsáveis por realizar os pedidos de requisições de produtos, corrigir divergências de lotes, solicitar transferência interna de produtos e matérias-primas entre as lojas e fábricas, e controlar o estoque de defensivos no que concerne entrada e saída no sistema. Também fica a cargo da gerente organizar a carteira de clientes dos vendedores, gerir o planejamento semanal de produtos da loja, como também, coordenar tudo que envolve gestão de pessoas, metas e resultados.

O acompanhamento dessa atividade foi bastante enriquecedor, pois foi possível entender como funciona a coordenação de todos os setores da loja no geral, suas dependências e funcionalidades, como lidar com a demanda, e como ser um bom líder.

2.2.5 Apresentações mensais

Durante o período que estava na loja, foram realizadas apresentações mensais para os consultores de vendas, sobre temas relevantes do mercado agropecuário. Tais apresentações, tiveram o objetivo de conhecer e entender sobre os produtos da empresa dentro de cada tema, bem como incentivar a busca constante por aprendizado e se manter atualizado sobre o desenvolvimento de mercado. Os temas abordados foram: germinação de sementes de pastagem, manejo integrado de pragas na cultura do milho, doenças de plantas forrageiras, e protocolo de inseminação artificial por tempo fixo (Figura 7, 8, 9, 10).



Figura 7 e 8. Apresentação sobre germinação de sementes de pastagem e manejo de pragas na cultura do milho. (Fonte: arquivo pessoal, 2024).



Figura 9 e 10. Apresentação sobre doenças de plantas forrageiras e protocolo de inseminação artificial por tempo fixo. (Fonte: arquivo pessoal, 2024).

As apresentações eram voltadas para a equipe de consultores e constituídas de introdução breve sobre o tema, contexto atual, formas de controle e manejo, relação entre os produtos oferecidos na loja, para que são utilizados e suas recomendações técnicas.

2.2.6 Visitas técnicas de campo

Foi realizado o acompanhamento em algumas visitas técnicas de campo com os consultores da loja de Sinop. Em uma delas, foi feito o acompanhamento na propriedade de um cliente que possui um rebanho de gado leiteiro, onde realiza o confinamento dos seus animais na época da seca, e possui um curral com boa estrutura. A pastagem de sua fazenda era composta, em sua maioria, por *Brachiaria brizantha* de cultivar Marandu e apresentava algumas plantas daninhas, com destaque para assa-peixe (*Vernonia polysphaera*) erva-quente (*Spermacoce latifolia*) e jurubeba (*Solanum paniculatum*). Na ocasião houve a necessidade de fazer a regulagem do pulverizador, utilizando água dentro do tanque, pois o produtor iria fazer o controle das daninhas em breve e o pulverizador estava desregulado. O produto químico a ser utilizado seria o triclopir, herbicida seletivo e sistêmico, de nome comercial Crescendo, o qual possui recomendação na bula para pastagem, e teve sua indicação devido as daninhas a serem atingidas ser de estrutura lenhosa e de difícil controle. Com isso, conseguimos fazer a regulagem do pulverizador para uma vazão de calda igual a 11 litros em 550m² ou 200 litros por hectare em um tempo de 35 segundos (Figura 11 e 12).



Figura 11 e 12. Realização de regulagem de pulverizador utilizando água. (Fonte: arquivo pessoal, 2024).

Em outra visita técnica de campo, foi possível acompanhar a regulagem da semeadora e adubadora Ikeda. A propriedade do cliente apresentava a necessidade de renovar o pasto e foi indicado utilizar a *Brachiaria brizantha* de cultivar Marandu da sementeira Santa Fé. A escolha por essa cultivar, foi feita porque o capim marandu apresenta maior acúmulo de folhas e melhor

desempenho animal em relação a outros capins, como também apresenta boa capacidade de competição com plantas invasoras e maior resistência a cigarrinha-das-pastagens. A Santa Fé indica utilizar 10 kg por hectare, dessa forma, considerando que o cliente iria fazer 38 hectares, regulamos a Ikeda para jogar 500 gramas em 500m² ou 10 kg por hectare em 26 segundos (Figura 13).



Figura 13. Regulagem de semeadora Ikeda na propriedade do cliente. (Fonte: arquivo pessoal, 2024).

As visitas técnicas a campo foram bastante enriquecedoras tanto na carreira profissional como pessoal. Foi possível ver de fato, como acontece as práticas no campo, os problemas enfrentados no campo, acompanhar brevemente a rotina, conversar e aprender com os produtores e pecuaristas, agregando valores e experiências para a vida.

2.2.7 Projeto estagiário talento

Durante o período de estágio na Araguaia, logo no primeiro mês de treinamento em Anápolis-GO, foi nos proposto o tema do projeto estagiário talento a ser apresentado no final do estágio. O tema que fui direcionada a desenvolver atividades na loja de Sinop, foi sobre fidelização de clientes. A partir de então, tendo como objetivo fortalecer a relação de confiança entre o cliente e a empresa, e proporcionar uma excelente experiência de compra que garanta sucesso mútuo, foi decidido partir das seguintes métricas: como fidelizar clientes? Quais os

problemas e como solucionar? Quais os pontos positivos da loja? Com isso, foi realizada pesquisas de satisfação entre os clientes e os consultores de vendas internas.

As pesquisas foram feitas no formato presencial e online com os clientes, e presencial com os vendedores. Para os clientes, foram propostas quatro perguntas e um espaço aberto para críticas e sugestões de melhorias, sobre as perguntas, são elas: Quão satisfeito você está com nossos produtos e serviços? Nossos consultores conseguem solucionar adequadamente suas dúvidas e preocupações? Como você avalia o espaço físico da loja? Em uma escala de 0 a 10, qual a probabilidade de você indicar nossa empresa para um amigo ou conhecido? Com isso, foram feitos gráficos de resultados (Gráfico 1, 2, 3 e 4) e por meio das críticas e sugestões recebidas, conseguimos entender que as críticas dos clientes estavam relacionadas mais a processos burocráticos de cadastro a prazo e a demora na entrega dos produtos.



Gráfico 1. Resultado da satisfação dos clientes com os produtos e serviços oferecidos na loja. (Fonte: arquivo pessoal, 2024).

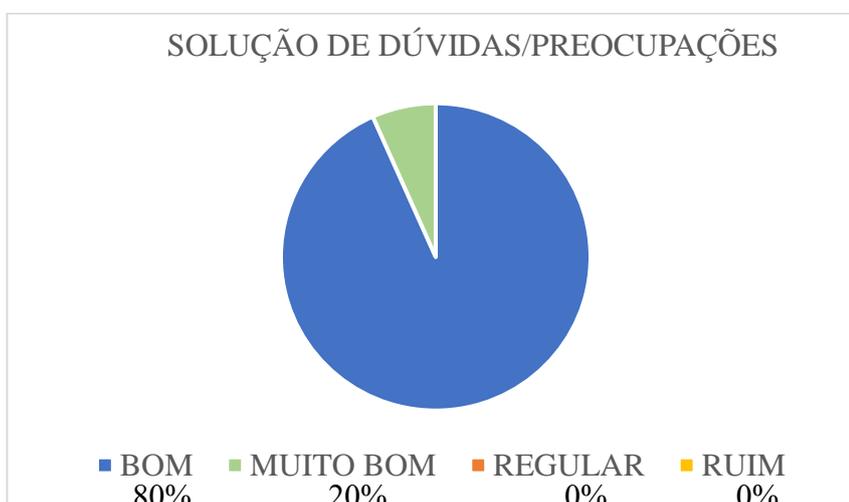


Gráfico 2. Resultado referente a solução de dúvidas e preocupações dos clientes. (Fonte: arquivo pessoal, 2024).

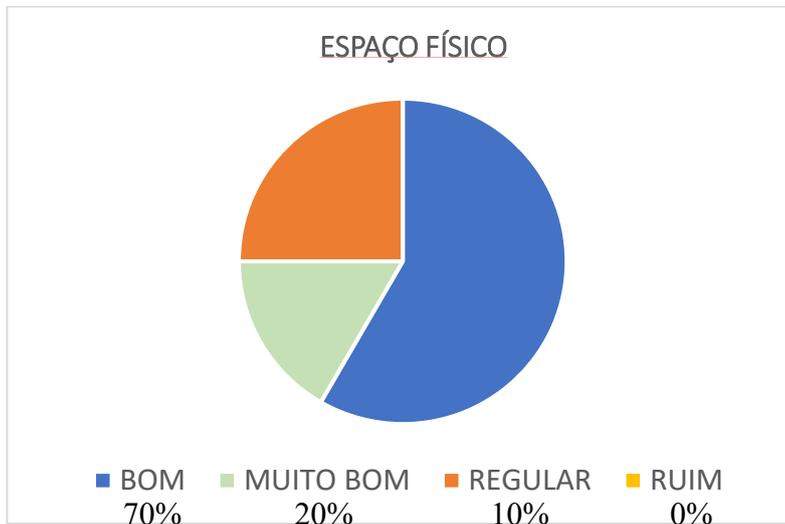


Gráfico 3. Resultado relacionado à satisfação com o espaço físico da loja segundo os clientes. (Fonte: arquivo pessoal, 2024).

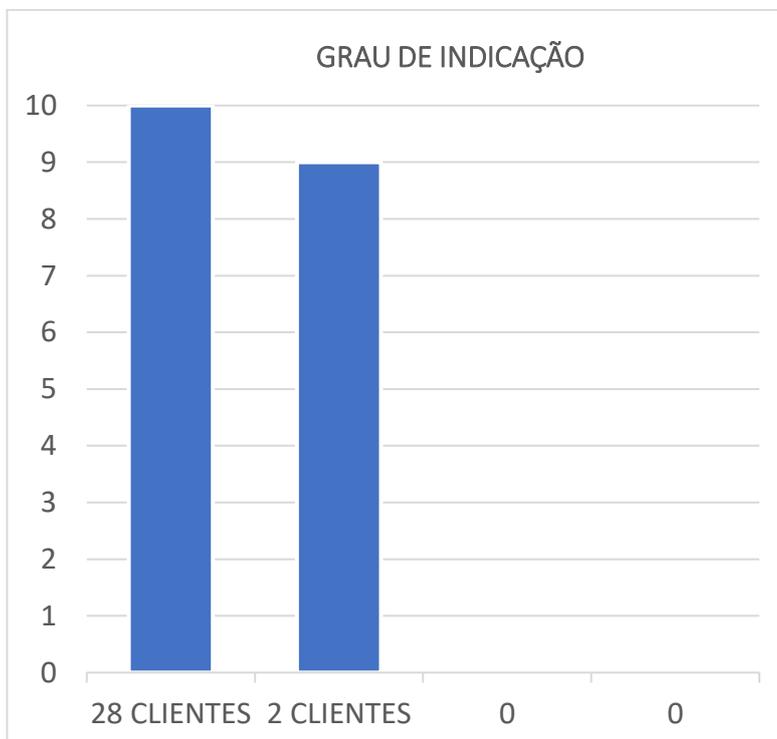


Gráfico 4. Resultado quanto a indicação do cliente para amigos e conhecidos. (Fonte: arquivo pessoal, 2024).

Já por parte dos consultores internos, foram feitas quatro perguntas com o intuito de entender as dificuldades e os pontos positivos da loja, são elas: como você avalia o espaço físico da loja? Como você avalia o suporte técnico por meio dos treinamentos fornecidos pela Araguaia? Como você avalia seus resultados no pós-venda? Qual a maior dificuldade para fidelização de clientes na loja? Dessa forma, para expor os resultados de maneira que facilite a compreensão, também foram feitos gráficos (gráfico 5, 6 e 7) e pode-se perceber que as críticas estavam mais voltadas para a falta de alguns produtos do portfólio, e o local físico de trabalho que em dias de quentes, fazia calor excessivo.

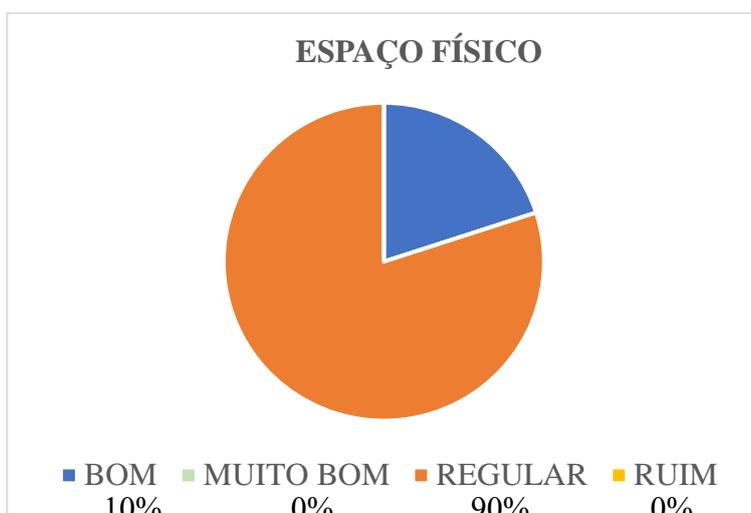


Gráfico 5. Resultado quanto ao espaço físico segundo os consultores. (Fonte: arquivo pessoal, 2024).

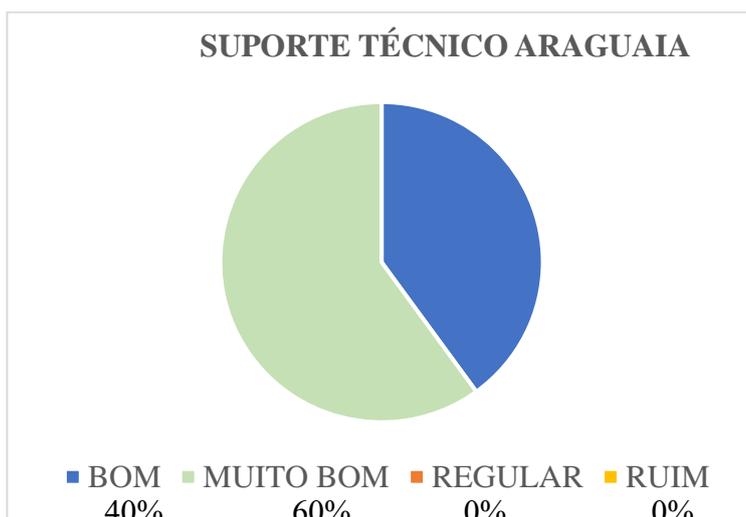


Gráfico 6. Resultado referente ao suporte técnico da Araguaia oferecido para os consultores. (Fonte: arquivo pessoal, 2024).

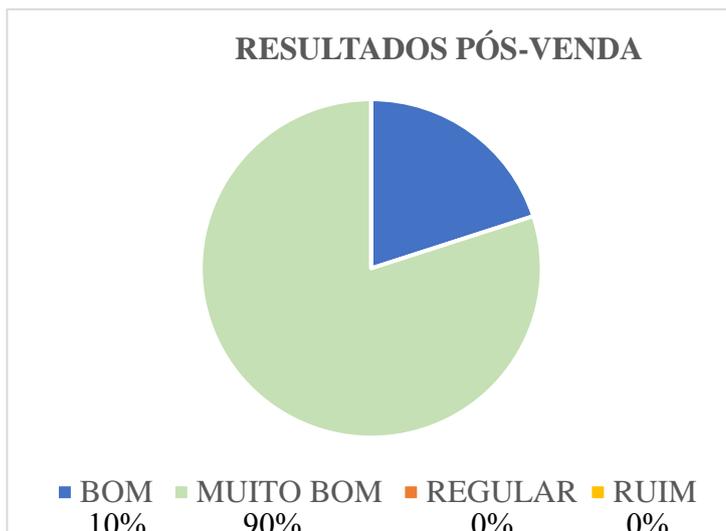


Gráfico 7. Resultado quanto ao pós-venda dos consultores. (Fonte: arquivo pessoal, 2024).

Como resultado, obtivemos que para continuar fidelizando clientes na loja, era necessário continuar investindo no bom relacionamento com o cliente, atendendo suas necessidades e expectativas da melhor forma, continuar investindo em análise de mercado, treinamento da equipe, evitar falta de produto e melhorar a climatização da loja.

Esse projeto foi um desafio de grande importância, pois foi possível ouvir os colaboradores e seus anseios, entender as movimentações do mercado do agronegócio e compreender as necessidades dos clientes.

3. CONCLUSÃO

O estágio profissionalizante realizado na empresa Araguaia foi bastante desafiador, considerando o fato de estar totalmente fora da zona de conforto em outro estado e o pouco conhecimento prático na área comercial de uma revenda agropecuária. Porém foi possível e de enorme crescimento profissional, vivenciar a realidade do mercado de trabalho e relacionar na prática todo o conhecimento teórico visto na sala de aula.

Conhecer e acompanhar o funcionamento de todos os setores dentro da loja, possibilitou compreender o funcionamento do estoque, faturamento e processos de vendas. Além disso, também foi possível adquirir conhecimentos técnicos sobre diversos produtos, tais como, fertilizantes, defensivos químicos, medicamentos veterinários, entre outros, e como posicioná-los no momento de realizar uma venda. Permitiu também o desenvolvimento de habilidades de

comunicação, proatividade e a oportunidade de colocar em prática os conhecimentos adquiridos durante o curso de Agronomia.

Por fim, o estágio na Araguaia excedeu as expectativas esperadas, pois contribuiu grandiosamente para a minha formação profissional com os inúmeros aprendizados no seguimento agropecuário. Além disso, foi bastante edificante na área pessoal porque possibilitou experiências de vida, compreensão da importância e da necessidade diária de organização para; obter bons resultados, e superação dos obstáculos por meio da fé em Deus, força de vontade e determinação.

4. REFERÊNCIAS

Crescendo. (Bula). São Paulo: Arysta lifescience do brasil indústria química e agropecuária s.a.

Disponível em:

<https://br.uplonline.com/download_links/iyY4Kzw5VtoSBwgOIgAQ8pV2cCtd8jJ4zQUowdVK.pdf>. Acesso em: 14 fev. 2024.

GEOGRAFIA DE SINOP. **Portal mato grosso**, 15 de jan. 2017. Cidades. Disponível em:

<<https://portalmatogrosso.com.br/geografia-de-sinop/>>. Acesso em: 07 fev. 2024.

SOUSA, Djalma Martinhão Gomes de; LOBATO, Edson. Cerrado correção do solo e adubação. 2. ed. Brasília: Embrapa, 2004. 420 p.

MARANDU (brachiarão) **Sementes santa fé**. Urochloa. Disponível em:

<<https://sementessantafe.com.br/produtos/brizantha-produto-15654>>. Acesso em: 14 fev. 2024.