

## **Oficina - Atender Bem No Campo**

### **Objetivos:**

Esta Oficina compreende um conjunto de soluções desenvolvidas para produtores rurais que exploram a terra com fins econômicos, por meio da agricultura, da pecuária, da silvicultura, do extrativismo sustentável, da aquicultura, além de atividades não agrícolas respeitadas a função social da terra. Afinal, este segmento tem uma grande representatividade no contexto da economia brasileira, como veremos ao longo da Oficina.

Esta Oficina tem o propósito de fazê-los compreender que produtos são meios para atender às necessidades dos clientes e que todas as pessoas compram “benefícios”, que não se confundem com os produtos e serviços.

Compreender esse segmento ajudará a reconhecer o papel que a agricultura familiar ocupa no contexto da economia brasileira.

### **Competências:**

As atividades da oficina propiciam o desenvolvimento das seguintes competências:

#### **Cognitivas:**

- Conhecer o seu cliente e suas principais necessidades para obter melhores resultados em seu negócio.
- Analisar as características do seu produto que melhor atendem as necessidades do seu cliente.

#### **Atitudinais:**

- Predispor-se a valorizar os benefícios do seu produto.
- Tomar consciência da importância de atuar no mercado com foco nas necessidades do seu cliente.

#### **Operacionais:**

- Aplicar as ferramentas que possibilitem levantar o perfil do seu cliente e os fatores que motivam a aquisição de seus produtos.
- Elaborar perguntas-chaves que possibilitem saber se seus produtos atendem as necessidades do cliente.

**Público-alvo:** Produtor Rural.

**Carga horária:** 4 horas

#### **Conteúdo programático:**

- Conhecer os clientes para fazer bons negócios;
- Entendendo as necessidades dos clientes;
- Cliente: Prazer em conhecer.

**Observação: Tamanho do Grupo:** Grupos de no mínimo 15 e no máximo de 30 participantes.

**Código SAS:** 171440100634