

AG ECUTIVE

10 YEARS ANNIVERSARY

CATALIZATOR DE COMPETITIVITATE ÎN AGRO-FOOD

→ PREZENTARE PRO CLASS - FORMĂRI CUSTOMIZATE

CINE SUNTEM

Creată în 2015, în București, România

- ▶ Lider de piață în servicii integrate de consultanță strategică și în resurse umane pentru sectorul agroalimentar din România, cu o cotă de piață de peste 50% în segmentul agribusiness.
- ▶ 66% dintre clienții noștri revin pentru o cooperare mai amplă cu noi după primul lor proiect cu Agxecutive.
- ▶ Peste 1000 de profesioniști instruiți în formate de instruire deschise și interne, atât digitale/hibrid, cât și față în față.





CE NE DIFERENȚIAZĂ

- ▶ O echipă de peste 20 de formatori
- ▶ Combinație optimă între teorie și practică, abordând o structură de training și dezvoltare în 5 pași, dovedită a fi una eficientă
- ▶ Acces la o comunitate de profesioniști
- ▶ Programe de dezvoltare personalizate, în funcție de nevoile dumneavoastră
- ▶ Procese de shadowing și mentorat

REZULTATELE NOASTRE ÎN

ULTIMII 3 ANI

- ▶ Peste 60 de sesiuni de cursuri față în față, la nivel intern, cu peste 500 de participanți
- ▶ Peste 50 de sesiuni de instruire digitală cu peste 230 de participanți
- ▶ Peste 60 de participanți la cele 2 sesiuni anuale Pro Class Open
- ▶ Peste 15 sesiuni de shadowing / mentorat în teren
- ▶ Peste 40 de sesiuni de evenimente și instruirii organizate prin intermediul Asociației Univagx în perioada 2024-2026



FORMAREA COMPANIILOR & FERMELEOR

ACTUALIZARE la Q4 - 2025:

12 formări face-to-face

cu peste 180 de participanți

10 formări digitale

cu peste 200 participanți

Programe de instruire desfășurate cu companii multinaționale și locale din agrobusiness

6 formatori care și-au implementat expertiza

Subiecte abordate: analiză financiară și investiții inteligente în ferme agricole, tranzacționare și acțiuni, optimizare genetică, nutriție și biostimulare etc.

3 sesiuni de formare realizate prin intermediul asociației Univagx

Împreună cu 2 sponsori



A DECADE OF GROWTH

AG  ECUTIVE

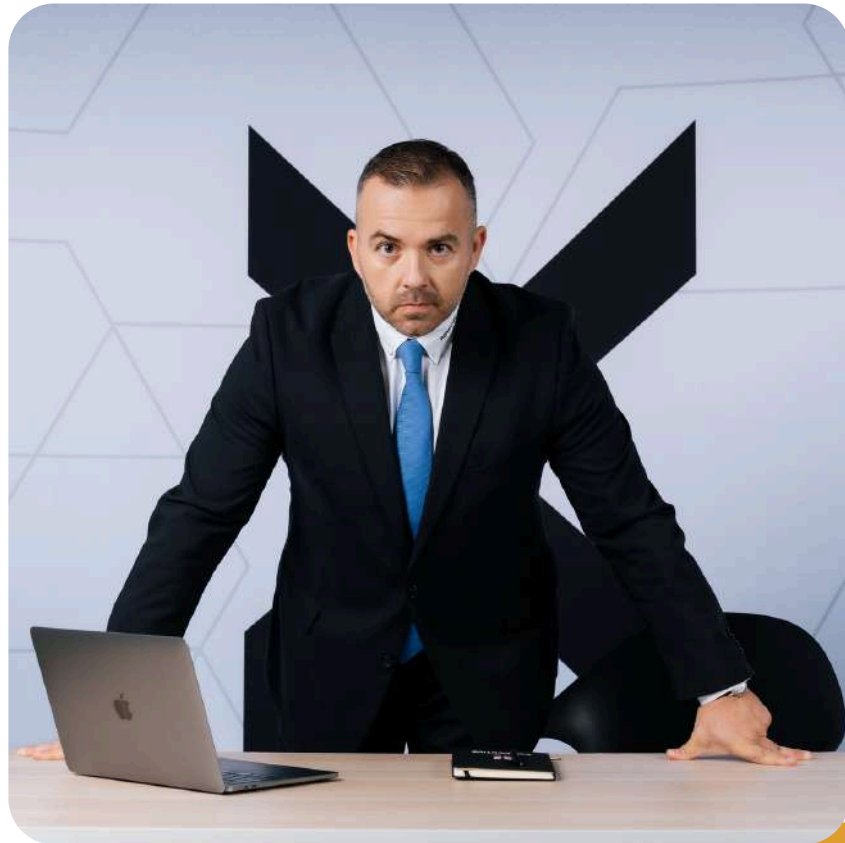
CELE MAI CERUTE MODULE:

- ▶ Ciclul de Negociere B2B
- ▶ Abilități non-tehnice în negocieri
- ▶ Tehnologia plantelor de la semănat la recoltare și cunoașterea portofoliului de produse
- ▶ Bursă și Tranzacționare de Mărfuri
- ▶ Siguranță și Securitate în muncă
- ▶ Investiții performante în fermele agricole
- ▶ Analiză financiară
- ▶ Comunicare eficientă în echipă (metoda psihoterapiei)
- ▶ Public speaking

**Există o tematică pe care nu o regasești
aici? Hai să o dezvoltăm împreună!** →



1. CICLUL DE NEGOCIERE B2B ÎN AGROBUSINESS - FORMATOR: FLORIN CONSTANTIN



- ▶ **Performanță de vârf:** Treceți dincolo de un simplu curs! Este un proces complex de transformare a echipei dumneavoastră în negociatori de top.
- ▶ **Rezultate remarcabile:** Creșterea vânzărilor, fidelizarea clienților, dezvoltarea ariei de activitate și consolidarea poziției companiei pe piață
- ▶ **Bonus:** Fidelizează echipa, consolidează brandul de angajator și crește calitatea serviciilor



FLORIN CONSTANTIN ARE O VASTĂ EXPERIENȚĂ ÎN DOMENIUL AGROALIMENTAR DE PESTE 15 ANI. ESTE UN NEGOCIATOR PRICEPUT ȘI UN EXCELENT COMUNICATOR, FIIND IMPLICAT ÎN PREZENT ÎN PROCESSE COMPLEXE DE CONSULTANȚĂ STRATEGICĂ.

MODULUL CUPRINDE

URMĂTOARELE TEMATICI



- ▶ **Ciclul de transformare de la prospect la client**
- ▶ **Profilarea și segmentarea clienților**
- ▶ **Tehnici și metodologii specifice de negociere comercială**
- ▶ **Curs intensiv de negocieri**
- ▶ **Tactici utilizate în negocieri: amânare, Colombo, escaladare, politețe, întrebări deschise vs. închise, formularea de cerințe exagerate, oboseala partenerilor etc.**
- ▶ **Răspuns la concurență**
- ▶ **Gestionarea obiecțiilor**
- ▶ **Îndeplinirea obiectivelor**
- ▶ **Gestionarea timpului, gestionarea rutelor și gestionarea priorităților etc.**
- ▶ **Oratul în public**



2. SOFT SKILLS ÎN NEGOCIERI – FORMATOR: CAMELIA LEBADA



- ▶ Comunicare eficientă cu clienții și colegii (intra- și interdepartamental) în situații de presiune
- ▶ Munca în echipă și acceptarea de noi colegi
- ▶ Adaptare la provocări specifice și gestionarea stresului
- ▶ Prezentări realizate și susținute profesional în contextul locului de muncă, dar și în interacțiunile de zi cu zi



CAMELIA LEBADA OFERĂ TEHNICI DE COMUNICARE ASERTIVĂ ȘI GESTIONARE A CONFLICTELOR CĂTRE NUMEROȘI PROFESIONIȘTI DIN DOMENIU.

MODULUL CUPRINDE

URMĂTOARELE TEMATICI

- ▶ **Comunicare inter și intra-departamentală**
- ▶ **Comunicare non-violentă, comunicare non-verbală**
- ▶ **Ascultare activă vs. ascultare pasiv-agresivă**
- ▶ **Plan de apeluri telefonice tip cold calling**
- ▶ **Vorbitul în public și storytelling în vânzări**



3. TEHNOLOGIA PLANTELOR DE LA SEMĂNAT PÂNĂ LA RECOLTARE ȘI CUNOAȘTEREA PORTOFOLIULUI DE PRODUSE – FORMATOR PROF. DR. VIOREL ION



- ▶ Cunoștințe aprofundate despre culturile cheie, agricultura organică și conservativă
- ▶ Consultanță personalizată pentru fermieri, comunicare eficientă și soluții adaptate
- ▶ Răspundeți cerințelor pieței pentru produse sustenabile și diversificați-vă oferta



VIOREL ION ESTE PROFESOR UNIVERSITAR ȘI DOCTOR ÎN AGRONOMIE, CU PESTE 20 DE ANI DE EXPERIENȚĂ ÎN ÎNVĂȚĂMÂNTUL SUPERIOR AGRICOL. DIN 2015, ȘI-A DEDICAT CARIERA FORMĂRII SPECIALIȘTILOR ÎN FERMELE AGRICOLE ROMÂNEȘTI, FIIND UN EXPERT RECUNOSCUȚ ÎN DOMENIU.

MODULUL OFERĂ

URMĂTOARELE SUBIECTE:

- ▶ **Agricultura ecologică**
- ▶ **Agricultură conservativă**
- ▶ **Fitotehnică de la semănat până la recoltare pentru diferite culturi agricole: grâu, porumb, floarea-soarelui, rapiță, soia, năut etc.**
- ▶ **Cunoașterea caracteristicilor tehnice ale produselor proprii din portofoliu**



4. BURSA DE MĂRFURI & TRADING – FORMATOR: RADU OLTEAN



- ▶ **Avantaj competitiv: Înțelegerea sistemului comercial global, a piețelor Mării Negre, Dunării și România**
- ▶ **Creșterea profitabilității: optimizarea operațiunilor, gestionarea riscurilor și eficiența lanțului de aprovizionare**
- ▶ **Adaptarea la piață: Flexibilitate, identificarea de noi oportunități și dezvoltarea de relații strategice**



CU PESTE 10 ANI DE EXPERIENȚĂ ÎN TRANZACȚIONARE, ATÂT ÎN COMPANII LOCALE, CÂT ȘI INTERNAȚIONALE, RADU ADUCE O ABORDARE INTERACTIVĂ ȘI DINAMICĂ.

MODULUL CUPRINDE URMĂTOARELE TEMATICI

- ▶ **Sistemul de trading global**
- ▶ **Relația dintre piețele fizice și cele bursiere**
- ▶ **Piața Mării Negre și a Bazinului Dunării**
- ▶ **Piața românească**



5. SAFETY & SECURITY – FORMATOR IONUT DUMITRU



- ▶ **Primul program adaptat specificului colaborării cu fermierii**
- ▶ **Crește siguranța echipei, prevenind accidentele**
- ▶ **Îmbunătățește conformitatea legală**
- ▶ **Întărește relațiile cu fermierii**



EXPERT ÎN PROTECȚIA PLANTELOR CU PESTE 8 ANI DE EXPERIENȚĂ LA ASOCIAȚIA PENTRU PROTECȚIA CULTURILOR, IONUT DUMITRU VĂ VA OFERI CUNOȘTINȚE PRACTICE DESPRE SIGURANȚA ÎN AGRICULTURĂ, INCLUSIV PRIM AJUTOR, UTILIZAREA RESPONSABILĂ A PRODUSELOR DE PROTECȚIE ȘI IDENTIFICAREA PRODUSELOR CONTRAFĂCUTE.

MODULUL CUPRINDE

URMĂTOARELE TEMATICI



- ▶ **Măsuri de prim ajutor în caz de accidente la fermă și fabrică**
- ▶ **Ghid de bune practici privind utilizarea PPP și instruirea operatorilor**
- ▶ **Produse ilegale sau contrafăcute**

CU ACEST CURS ÎȚI VEI PROTEJA ECHIPA ȘI AFACEREA.



CHANGE

6. INVESTIȚII DE ÎNALTĂ PERFORMANȚĂ ÎN FERMELE AGRICOLE – FORMATOR

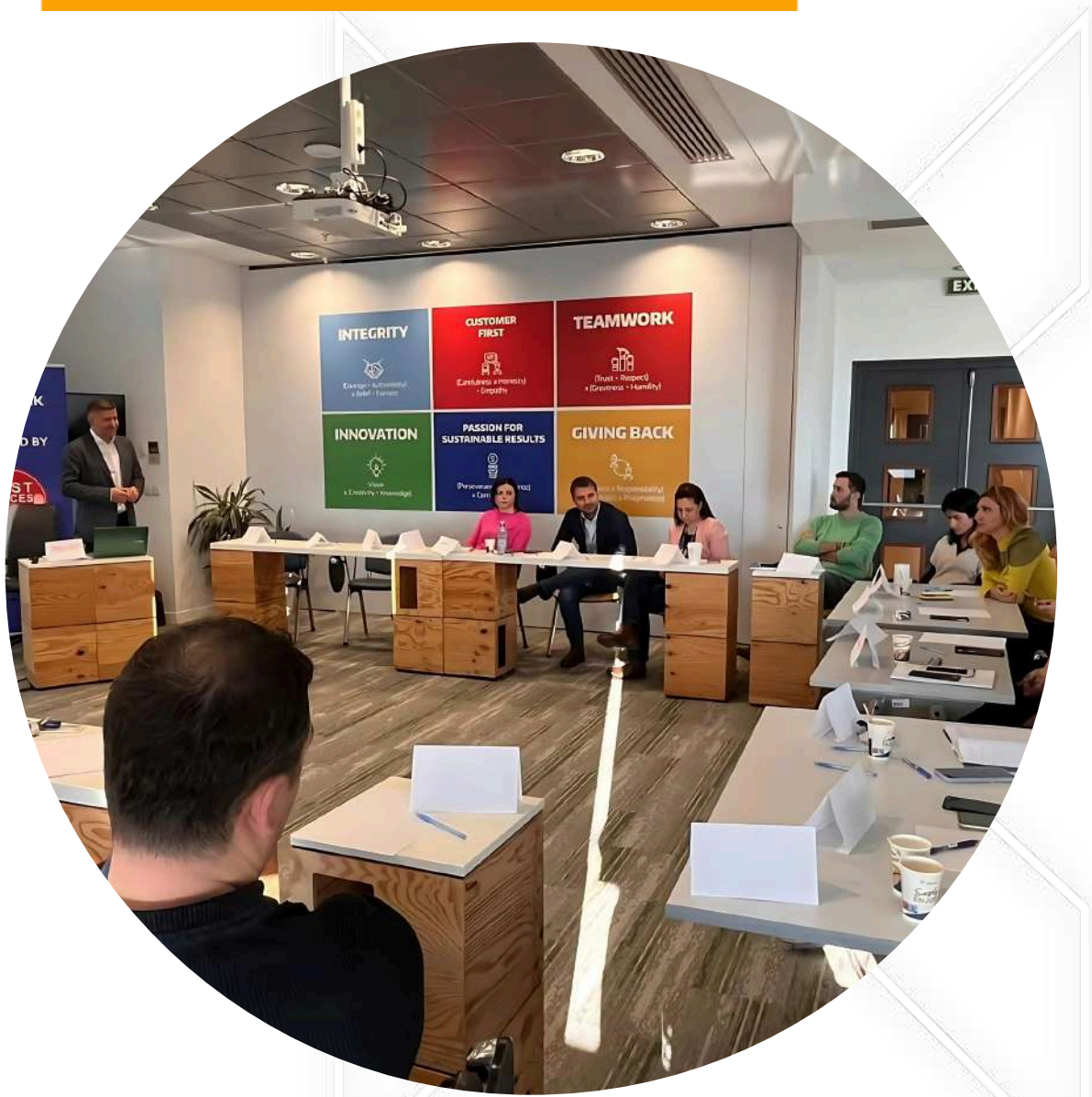
ROBERT LIENCHE



- ▶ **Comunicare eficientă: Înțelegeți nevoile fermierilor și vorbiți limbajul lor financiar**
- ▶ **Oportunități de afaceri: Identificați investiții profitabile și accesați fonduri europene (PNS)**
- ▶ **Vânzări și profitabilitate: Oferiți soluții personalizate și stimulați investițiile în ferme**
- ▶ **Poziție solidă pe piață: Diferențiați-vă prin expertiză și atrageți clienți noi**

CU EXPERIENȚĂ DIRECTĂ ÎN FINANȚAREA ECHIPAMENTELOR AGRICOLE LA IKB LEASING ȘI CONDUCÂND OPERAȚIUNILE DIN ROMÂNIA PENTRU BNP PARIBAS LEASING SOLUTIONS, ROBERT CUNOAȘTE PROVOCĂRILE AGROBUSINESS-ULUI. ÎN CALITATE DE DIRECTOR DE INVESTIȚII LA HOLDE AGRI INVEST ȘI CFO LA AGRI CONSORTIUM GROUP, A DEMONSTRAT EXPERTIZĂ ÎN MANAGEMENTUL INVESTIȚIILOR.

MODULUL CUPRINDE URMĂTOARELE TEMATICI



- ▶ **CAPEX**
- ▶ **Principalele tipuri de investiții finanțate prin PNS 2023-2027**
- ▶ **Evaluarea finanțatorilor privind solvabilitatea fermierilor și potențialul lor de rambursare**
- ▶ **Investiții în sisteme de depozitare**
- ▶ **Investiții în sisteme de irigații**

**PRIORITIZEAZĂ CUNOAȘTEREA, APOI CULEGE RODELE
SUCCESULUI!**



CHANGE

7. ANALIZĂ FINANCIARĂ – FORMATOR: IOANA ARSENIU

- ▶ Managementul riscului
- ▶ Noțiuni de bază despre contabilitate și fiscalitate - Bilanț contabil
- ▶ Performanță financiară - KPI, Scor
- ▶ Analiză financiară consolidată



FONDATOARE TROUSED ADVISORY & APP. PESTE 9 ANI DE EXPERIENȚĂ CA DIRECTOR FINANCIAR LA TIMAC AGRO ROMÂNIA. EXPERIENȚĂ ÎN LUCRU CU COMPANII DIN AGRIBUSINESS, ÎN DOMENIUL FINANCIAR-CONTABIL.

8. STRESS MANAGEMENT & COMUNICARE

EFICIENTĂ - TRAINER FLORIN IONESCU

- ▶ **Cercurile vicioase: mitul controlului gândurilor și emoțiilor**
- ▶ **6 procese pentru flexibilitate emoțională**
- ▶ **Strategii de control emoțional: ancorare, acceptare, compasiune**
- ▶ **Strategii de control emoțional: difuzie cognitivă și reinterpretare**
- ▶ **Acțiuni bazate pe valori și puncte de alegere**



PSIHOTERAPEUT ȘI CONSULTANT INDEPENDENT ÎN STRATEGIA DE COMUNICARE DE BRAND, FLORIN ARE PESTE 10 ANI DE EXPERIENȚĂ ÎN COMUNICARE ȘI MANAGEMENT DE GRUP, ABORDÂND DIFERITE TEME.

9. PUBLIC SPEAKING & ENGLEZĂ

- FORMATORI: ALEXANDRA & SAM STEVENSON

- ▶ Structură - deschideri puternice, puncte principale
- ▶ Încheieri memorabile
- ▶ Tranziții și semnalizare
- ▶ Depășirea anxietății vorbitorului atunci când vorbește în public
- ▶ Limbajul corpului




MANAGER AL SAM ACADEMY & TEACHERS, CU O EXPERIENȚĂ SOLIDĂ ÎN SEGMENTUL COMERCIAL, ALEXANDRA ȘI SAM ABORDEAZĂ VORBITUL ÎN PUBLIC ÎNTR-UN MOD UNIC

10. CRM STRATEGIC & MANAGEMENTUL RELAȚIILOR CU CLIENȚII ÎN AGRIBUSINESS

- ▶ Rolul CRM-ului în strategia de creștere a unei companii din agribusiness
 - ▶ CRM ca sistem de management, nu doar ca software
 - ▶ Tipologii de clienți în agribusiness și criterii de segmentare
 - ▶ Structurarea relației cu clienții pe ciclul complet (lead – client activ – client strategic)
 - ▶ Pipeline de vânzări: etape, guvernare și responsabilități
 - ▶ Forecast comercial și utilizarea datelor pentru decizie
- 
- ▶ Alinierea echipelor comerciale în jurul aceluiași informații
 - ▶ KPI comerciali relevanți pentru companii din agribusiness
 - ▶ Integrarea CRM cu activitatea din teren și cu managementul
 - ▶ Discipline de raportare, follow-up și accountability
 - ▶ Greșeli frecvente în implementarea CRM și lecții învățate

10. OPERAȚIUNI & PROCESE ÎN DISTRIBUȚIA DE INPUTURI AGRICOLE

- ▶ **Specificul operațional al distribuției de inputuri agricole**
 - ▶ **Fluxul complet al operațiunilor: achiziție – stoc – vânzare – livrare – încasare**
 - ▶ **Planificarea stocurilor în funcție de sezonalitate și forecast comercial**
 - ▶ **Corelarea vânzărilor cu capacitatea logistică**
 - ▶ **Managementul stocurilor: risc, rotație, cost de capital**
 - ▶ **Procese cheie și puncte critice**
- 
- ▶ **Roluri și responsabilități clare între comercial, operațional și financiar**
 - ▶ **Control operațional și indicatori de performanță (KPI)**
 - ▶ **Impactul operațiunilor asupra marjei și cash-flow-ului**
 - ▶ **Greșeli operaționale frecvente în distribuția de inputuri**
 - ▶ **Exemple practice și scenarii reale din piață**

11. RECRUTAREA: DE LA DECIZIE PUNCTUALĂ LA STARTUL RETENȚIEI - TRAINER NATALIA GHEORGHE

- ▶ Recrutarea ca decizie de business, nu proces administrativ
- ▶ De la fișa postului la mandat de rol
- ▶ Role design orientat pe impact și rezultate
- ▶ Clarificarea așteptărilor pentru primele 6–12 luni
- ▶ Conversații de recrutare conduse de manager
- ▶ Interviuri structurate și criterii clare de evaluare
- ▶ Evaluarea candidaților pe autonomie, ownership și adaptabilitate



- ▶ Alinierea stakeholderilor implicați în decizia de angajare
- ▶ Decizia de angajare ca început al retenției
- ▶ Oferta și integrarea ca extensie a recrutării
- ▶ Primele 30–60–90 de zile: setarea relației profesionale
- ▶ Indicatori timpurii de validare a deciziei
- ▶ Greșeli frecvente în recrutarea managerială.

12. SOCIAL MEDIA STRATEGY & AI ENABLEMENT

PENTRU AGROBUSINESS - TRAINER GEORGE PÂRVU

- ▶ Clarificarea rolului real al social media în procesul de vânzare agricolă
- ▶ Identificarea pierderilor de influență în funnel-ul decizional
- ▶ Redefinirea KPI-urilor relevante pentru procesele de marketing
- ▶ Reconfigurarea utilizării AI / ChatGPT din generator de conținut în sistem de planificare
- ▶ Mutarea focusului de la pagini de brand, la oameni-cheie cu autoritate tehnică



FORMATORII NOȘTRI



**IONUȚ DUMITRU, COORDONATOR DE
PROIECT LA CROP PROTECTION
ASSOCIATION**



**FLORIN CONSTANTIN, FONDATOR
AGXEXECUTIVE**



**RADU OLTEAN, EXPERT BURSE DE
MĂRFURI AGRICOLE**



**CAMELIA LEBĂDĂ, BUSINESS
DEVELOPMENT CONSULTANT PENTRU
AGRIBUSINESS ȘI FORMATOR SOFT
SKILLS**



**ROBERT LISENCHÉ, CHIEF
FINANCIAL OFFICER, EXPERT ÎN
INVESTIȚII ÎN FERMELE AGRICOLE**



**VIOREL ION, PROFESOR LA
FACULTATEA DE AGRICULTURĂ**



**IOANA ARSENIÉ, FONDATOR
TROUSTED ADVISORY, CONSULTANT
ANALIZĂ FINANCIARĂ**

FORMATORII NOȘTRI



**GEORGE PÂRVU, CONSULTANT
SENIOR MARKETING, AGXECUTIVE**



**NATALIA GHEORGHE, CONSULTANT
SENIOR RECRUTARE EXECUTIVA,
AGXECUTIVE**



**IULIA URSAN, CONSULTANT
PARTENER, AGXECUTIVE**

**Vrei mai mult? Hai să
customizăm împreună!**

ORGANIZARE DE TEAMBUILDING-URI

Organizăm programe complete de teambuilding, care cuprind atât componente de relaxare, dar și componente de dezvoltare strategică a companiei, formare și integrare.

Noi ne ocupăm de:

- locație
- activități
- agendă
- motivarea echipei
- analiză de nevoi
- feedback post eveniment



Ca tu să te poți ocupa de strategie!

CE SPUN CURSANȚII NOȘTRI?



ACEASTA ESTE A DOUA DATĂ CĂ PARTICIP LA UN CURS ORGANIZAT DE AGEXECUTIVE, DEOARECE CONSIDER IMPORTANT SĂ ÎMI ACTUALIZEZ INFORMAȚIILE CARE DEFINESC ACEST DOMENIU AL AGRIBUSINESS-ULUI. AȘ RECOMANDA ACEST CURS TUTUROR PERSOANELOR DIN DEPARTAMENTUL DE VÂNZĂRI.



**CĂTĂLIN TĂNAȚCU, TECHNICAL
REPRESENTATIVE WEST AREA, BAYER**



PROVENIND DIN DOMENIUL SUSTENABILITĂȚII, MI S-A PĂRUT FOARTE INTERESANT SĂ VORBESC DESPRE ACEASTĂ AGRICULTURĂ SUSTENABILĂ, DEOARECE ESTE UN CONCEPT NOU, CEL PUȚIN ÎN ROMÂNIA. AȘ RECOMANDA ACEST CURS ATÂT CELOR CU CUNOȘTINȚE ÎN AGRICULTURĂ, CÂT ȘI CELOR FĂRĂ!



**DORINA IANCU, SUSTAINABILITY
SPECIALIST, BUNGE ROMÂNIA**



ECHIPA AGXEXECUTIVE



**Florin
CONSTANTIN**

**Founder Strategic
Consulting**

florin.constantin@agxecutive.com
+40743488019



**George
PARVU**

**Consultant Senior
Marketing**

george.parvu@agxecutive.com
+40744309838



**Tatiana
LISAVENCU**

Executive Recruitment

tatiana.lisavencu@agxecutive.com
+40743488077



**Natalia
GHEORGHE**

Executive Recruitment

natalia.gheorghe@agxecutive.com
+40743488020



**Adina
SAITIS**

**Consultant -
Transylvania**

adina.saitis@agxecutive.com
+40741206710



**Camelia
LEBADA**

Professional Training

camelia.lebada@agxecutive.com
+40743488078



**Iulia
URSAN**

Partner Consultant

iulia.ursan@agxecutive.com
+40736036378

CONTACT:

EMAIL: office@agxecutive.com

TEL: **+40 743 488 019**

WEB: www.agxecutive.com

OFFICE: Strada Hatmanul Arbore, 15-19, et. 7, Ap. 703, Sector
1, Bucuresti, Romania