



« Booster l'Agro-business »

Lier les producteurs aux marchés à travers des relations d'affaires durables agricole

**Voulez-vous négocier de meilleures offres ?
Voulez-vous être en mesure de créer un climat de confiance qui débouche sur des relations commerciales durables ? Alors, c'est le module de formation qu'il vous faut !**

En tant que professionnel des services de soutien aux entreprises, vous souhaitez contribuer au développement de l'entrepreneuriat et à la sécurité alimentaire au niveau local. En offrant un soutien professionnel, en offrant du coaching et en aidant à accéder au capital de démarrage, vous essayez d'aider les petits producteurs et les transformateurs à se tourner vers l'agriculture en tant qu'entreprise.

Au fil des ans, l'icra a constaté que de nombreux services d'assistance aux entreprises avaient du mal à attirer de nouveaux clients et projets. Ils doivent investir beaucoup de temps dans la recherche de nouveaux financements plutôt que de soutenir les petits producteurs et transformateurs et faire le travail qu'ils aiment et le font mieux. Mais ça ne doit pas être comme ça !

Des services de soutien performants aux entreprises performants garantissent non seulement que les petits exploitants et les entrepreneurs agricoles réalisent des bénéfices substantiels et durables, mais les aident également à le faire plus efficacement. Les bailleurs de fonds, les entreprises et les organisations gouvernementales s'alignent pour travailler avec un tel service. Vous ne voulez pas être un professionnel de grande valeur ? Gagner une vie décente et être capable de choisir les projets les plus excitants ?





Date et lieu

17 mai - 9 juillet 2021
en ligne & à temps partiel

18 janvier - 12 mars 2021
en ligne & à temps partiel

Coûts de la formation
Frais de scolarité : 2497 euros

Bourses

Veillez consulter les mises à jour :

www.icra.global/fr/page-de-bourses

« *Ce module de formation vous donnera des compétences concrètes que vous pourrez appliquer immédiatement dans votre travail.* »

Le contenu de formation

Ce module de formation vous donnera des compétences concrètes que vous pourrez appliquer immédiatement dans votre travail.

Compétences et concepts commerciaux

Principaux sujets :

Mise en place de réseaux d'entreprises locales ;

- Etablissement des relations d'affaires ;
- Développement d'un plan d'affaire ;
- Illustrations par vidéo des cas réels :
 - apprentissage des partenariats public-privé visant les entreprises de transformation locales, approvisionnement auprès des agriculteurs de la région.

Compétences de courtage et de facilitation

Principaux sujets :

- Négociation et règlement des conflits ;
- Compétences de coaching ;
- Contrat durable ;
- Courtage dans les partenariats de la chaîne de valeur.

● Vous recevrez des conseils pratiques sur la manière d'obtenir un flux de revenus stable pour votre entreprise ou services de soutien.

● Vous apprendrez à créer un climat de confiance pour établir des relations commerciales durables entre les agriculteurs, les agro-entrepreneurs, les fournisseurs de crédits, les fournisseurs d'intrants et les fournisseurs de services.

● Vous allez améliorer vos compétences en négociation et cela vous rendra plus confiant dans la rédaction de contrats, ce qui ouvre la voie à de meilleures affaires.

La formation iCRA rend l'éducation, l'innovation et l'agrobusiness possibles afin de renforcer les chaînes de valeur agricoles. Avec 35 ans d'expérience en tant que prestataire professionnel de formations, iCRA vous aide à développer les connaissances, les compétences et les attitudes nécessaires pour travailler au-delà des frontières disciplinaires et organisationnelles, impliquer les secteurs public et privé et améliorer les moyens de subsistance tout au long de la chaîne de valeur.

Plus d'informations sur cette formation et d'autres formations iCRA sur www.icra.global/courses