

# « Booster l'agribusiness »

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

**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 la 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 facilitant l'accès au capital de démarrage, vous aidez les petits producteurs et les transformateurs à se tourner vers l'agriculture en tant qu'entreprise agricole.

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 au lieu de passer du temps à soutenir les petits producteurs et transformateurs en faisant le travail qu'ils aiment et qu'ils font le mieux. Ce n'est pas une fatalité !

Des services de soutien aux entreprises performants garantissent non seulement que les petits exploitants et les entrepreneurs agricoles réalisent des bénéfices substantiels et durables, ils les aident aussi à le faire plus efficacement. Les bailleurs de fonds, les entreprises et les organisations gouvernementales s'alignent pour travailler avec un tel service. Vous souhaitez améliorer votre réputation? Améliorer votre niveau de vie et n'accepter que les projets les plus excitants? Rejoignez notre formation !





## Coûts de la formation

Frais de formation (jan 2022) : **4479 euros**  
Frais de formation (avril 2022) : **4797 euros**

## Bourses

Veillez consulter les mises à jour :

[www.icra.global/fr/page-de-bourses](http://www.icra.global/fr/page-de-bourses)

Visitez notre site web et scannez ce code QR pour plus de détails sur les dates et les informations sur les cours à venir :



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

## Le contenu de la formation

### Compétences et concepts commerciaux

Principaux sujets :

- Compréhension et cartographie des chaînes de valeur
- Établissement des relations d'affaires
- Développement de plan d'affaires et marketing
- Illustrations vidéo de cas réels

### Compétences de courtage et de facilitation

Principaux sujets :

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

**Cette formation vous donnera des compétences concrètes que vous pourrez mettre en pratique immédiatement dans votre travail.**

- Vous recevrez des conseils pratiques pour générer des revenus stables pour votre entreprise ou services de soutien.
- Vous apprendrez à créer un climat de confiance pour établir des relations commerciales durables entre agriculteurs, agro-entrepreneurs, fournisseurs de crédits, fournisseurs d'intrants et fournisseurs de services.
- Vous améliorerez vos compétences d'écoute et de négociation ainsi que votre posture de coach.
- Enfin, vous deviendrez plus confiant dans la rédaction de contrats, ce qui vous ouvrira 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, l'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 formation iCRA sur [www.icra.global/courses](http://www.icra.global/courses)