

COO-09

COMPRENDRE LE MAGASINAGE ET LA COMMERCIALISATION DES AGRICOLES

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, chaque participant devra mieux :

- Identifier les différents types de produits agricoles et leurs caractéristiques
- Comprendre les principes de base du magasinage et de la commercialisation des produits agricoles
- Appliquer les bonnes pratiques de manutention, d'entreposage et de transport des produits agricoles
- Évaluer la qualité des produits agricoles
- Définir les prix des produits agricoles
- Identifier les différents canaux de commercialisation des produits agricoles
- Négocier efficacement les contrats de vente de produits agricoles
- Gérer les risques liés à la commercialisation des produits agricoles
- Développer une stratégie de marketing pour les produits agricoles
- Se conformer aux réglementations en matière de sécurité alimentaire et de qualité des produits agricoles

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **Introduction au magasinage et à la commercialisation des produits agricoles**
 - ✓ Définition du magasinage et de la commercialisation des produits agricoles
 - ✓ Importance du magasinage et de la commercialisation des produits agricoles
 - ✓ Les différents acteurs impliqués dans le magasinage et la commercialisation des produits agricoles
- **Les produits agricoles**
 - ✓ Classification des produits agricoles
 - ✓ Caractéristiques des principaux produits agricoles
 - ✓ Facteurs influençant la qualité des produits agricoles
- **Manutention, entreposage et transport des produits agricoles**
 - ✓ Bonnes pratiques de manutention des produits agricoles

- ✓ Techniques d'entreposage des produits agricoles
- ✓ Modes de transport des produits agricoles
- ✓ Logistique de la chaîne d'approvisionnement des produits agricoles
- **Évaluation de la qualité des produits agricoles**
 - ✓ Critères de qualité des produits agricoles
 - ✓ Méthodes d'évaluation de la qualité des produits agricoles
 - ✓ Systèmes de classification des produits agricoles
- **Prix des produits agricoles**
 - ✓ Facteurs influençant le prix des produits agricoles
 - ✓ Méthodes de détermination du prix des produits agricoles
 - ✓ Stratégies de prix pour les produits agricoles
- **Canaux de commercialisation des produits agricoles**
 - ✓ Circuits de commercialisation des produits agricoles
 - ✓ Canaux de vente directs et indirects pour les produits agricoles
 - ✓ Rôle des intermédiaires dans la commercialisation des produits agricoles
- **Négociation des contrats de vente de produits agricoles**
 - ✓ Éléments clés d'un contrat de vente de produits agricoles
 - ✓ Techniques de négociation pour les contrats de vente de produits agricoles
 - ✓ Résolution des litiges liés aux contrats de vente de produits agricoles
- **Gestion des risques liés à la commercialisation des produits agricoles**
 - ✓ Identification des risques liés à la commercialisation des produits agricoles
 - ✓ Stratégies de gestion des risques pour la commercialisation des produits agricoles
 - ✓ Assurance des risques liés à la commercialisation des produits agricoles
- **Marketing des produits agricoles**
 - ✓ Principes du marketing des produits agricoles
 - ✓ Développement d'une stratégie de marketing pour les produits agricoles
 - ✓ Outils et techniques de promotion des produits agricoles
- **Réglementations en matière de sécurité alimentaire et de qualité des produits agricoles**

- ✓ Importance de la sécurité alimentaire et de la qualité des produits agricoles
- ✓ Principales réglementations en matière de sécurité alimentaire et de qualité des produits agricoles
- ✓ Procédures de mise en conformité aux réglementations en matière de sécurité alimentaire et de qualité des produits agricoles

PUBLIC CIBLE :

- Agriculteurs
- Coopératives agricoles
- Négociants en produits agricoles
- Agents de vulgarisation agricole

DUREE DE LA FORMATION :

03 journées de 8 heures chacune

ANIMATEUR :

Formateur expert dans le domaine de la gestion des coopératives