

Valoriser vos produits/services

Bloc 5 - BP REA

PARCOURS EN FORMATION CONTINUE

- 🕒 • standard *formation continue* : 98 heures et 70 heures en entreprise
- adapté : en fonction des acquis et des besoins

📄 Code CPF : 2161
Code RNCP 29 257

- ✅ formation certifiante - évaluations des compétences en situation professionnelle au cours de la formation, réalisation professionnelle et entretien d'évaluation

- 👤 • *formation continue* : tout public satisfaisant aux conditions d'admission à la certification
- accessible aux personnes en situation de handicap

- ✍️ • formation est dispensée en présentiel et en distanciel
- interventions de professionnels au centre de formation
- visites d'exploitations et de salons professionnels
- séminaire, travaux pratiques, autoformation, tutorat, visites...

€ tarifs accessibles sur notre site internet

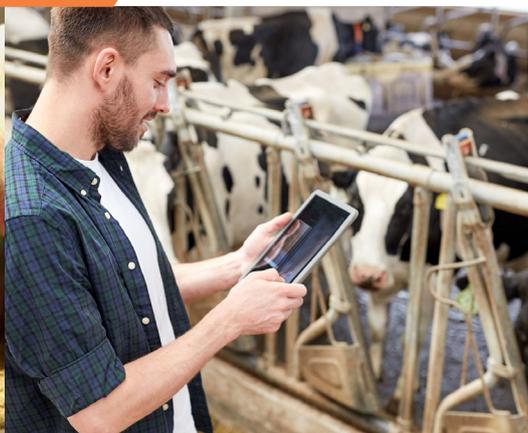
⚙️ entrée sur dossier et entretien individuel

L'agriculteur·rice doit savoir vendre ses produits et les promouvoir auprès de clients professionnels ou particuliers, mais il·elle se retrouve aussi en situation de mener des négociations commerciales avec ses fournisseurs ainsi que d'autres types de négociation pour un collectif, au sein de groupement d'intérêts professionnels par exemple.

Cette certification permet d'obtenir la capacité professionnelle agricole pour commercialiser un produit ou un service et de réaliser la négociation d'un contrat, projet ou l'achat d'un produit.

Vous pouvez choisir votre programme sur mesure en fonction des capacités visées.

Certification de niveau 4 du ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire.





CAPACITÉS VISÉES*

Les modules de formation permettent d'acquérir les compétences suivantes :

COMMERCIALISER UN PRODUIT OU UN SERVICE

La commercialisation des produits agricoles permet de réaliser le transfert d'un produit, du lieu de production au lieu de consommation. C'est donc une série d'activités interconnectées impliquant : la planification de la production, la culture et la récolte, le tri, le conditionnement, le transport, le stockage, les procédés agroalimentaires, la distribution et la vente. Dans le cadre de votre projet il est donc indispensable de connaître les attentes des consommateurs, les potentiels de vente, les différents modes de commercialisation, leurs atouts et contraintes.



RÉALISER LA NÉGOCIATION D'UN CONTRAT, D'UN PROJET OU L'ACHAT D'UN PRODUIT

Dans le cadre de son activité, le responsable d'entreprise agricole est amené à négocier avec divers interlocuteurs: banquier, réseau de distribution, fournisseurs, assurance,... Il doit développer un argumentaire adapté à son interlocuteur et avoir une posture adéquate à la situation.

**Parcours individualisé, vous pouvez choisir de suivre un ou plusieurs modules*

FINANCEMENT

Prise en charge de la formation : plusieurs modalités possibles en fonction de votre situation à l'entrée en formation.

Prenez contact pour étudier vos droits.

- **Demandeur·euse d'emploi** : allocation Pôle Emploi
- **Salarié·e** : mobilisation du Compte Personnel de Formation, dispositif Pro-A et autres dispositifs ...
- **Travailleur·euse indépendant·e** : mobilisation du Compte Personnel de Formation ou autres dispositifs...

ÉTAPES POUR CANDIDATER

1. **Transmettre** un dossier de renseignements dûment complété (disponible sur notre site internet)
2. **Être admissible** au regard des conditions d'admission au diplôme et notamment :
Justifier d'un diplôme de niveau 3 (CAP /BEP) ou avoir réalisé une classe de seconde
OU avoir une expérience de 1 an dans le secteur professionnel ou 3 ans dans tout autre secteur

Pour définir votre parcours de formation nous vous proposerons un positionnement.

