

€ TRAINING

تطوير أعمال المدخلات الزراعية

3 - 7 نوفمبر 2024
كوالالمبور (ماليزيا)



تطوير أعمال المدخلات الزراعية

رمز الدورة: S623 تاريخ الإنعقاد: 3 - 7 نوفمبر 2024 دولة الإنعقاد: كوالالمبور (ماليزيا) - التكلفة: 5850 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

تشير الأعمال الزراعية إلى أنشطة الأعمال الجماعية التي يتم تنفيذها من المزرعة إلى السوق، وتغطية توريد المدخلات الزراعية، وإنتاج وتحويل المنتجات الزراعية وتوزيعها على المستهلكين النهائيين، إذاً إنها واحدة من المولدات الرئيسية للتوظيف والدخل في جميع أنحاء العالم. وتتميز الأعمال الزراعية بالمواد الخام القابلة للتلف في الغالب والمتغيرة في الجودة وغير المتاحة بانتظام، وبخضوع هذا القطاع لضوابط تنظيمية صارمة على سلامة المستهلك وجودة المنتج وحماية البيئة، ويهدف هذا البرنامج إلى تعريف المشاركين بالإنتاج والتسويق الزراعيين كوسيلة للحفاظ على سبل عيشهم.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم طبيعة المنتجات الزراعية.
- اكتساب المعرفة حول تخطيط العمليات وإدارتها في الأعمال التجارية الزراعية.
- التعرف على قوى الاقتصاد الكلي التي تؤثر على تطوير الأعمال الزراعية وتأثيراتها.
- اكتساب مهارات تطوير الأعمال الزراعية كمصدر للرزق.
- اكتساب المعرفة حول دخل المزرعة وتحليل الاستثمار.
- فهم وسائل التعامل مع المنتجات الزراعية لتقليل خسائر ما بعد الحصاد.
- اكتساب المهارات في التسويق الزراعي.
- اكتساب المعرفة حول المهارات التكنولوجية المطبقة في الزراعة.

الفئات المستهدفة:

- كبار المسؤولين الزراعيين وصانعي السياسات الذين يعملون مع المجتمعات المحلية، في الحكومات، وكالات التمويل، منظمات البحوث والمنظمات غير الحكومية وغيرها من أجل أنشطة الدعم الزراعي وبرامج التطوير الأخرى.
- مسؤولو الإرشاد الزراعي.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

مقدمة في تقنيات التنمية في الصناعات الزراعية:

- تحليل البيانات في الأعمال التجارية الزراعية.
- تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في الزراعة.
- تطبيق نظم المعلومات الجغرافية والاستشعار عن بعد في الزراعة.
- الرصد والتقييم في الزراعة.

الوحدة الثانية:

تخطيط وتنمية الأعمال الزراعية:

- نظرة عامة على تطوير الأعمال الزراعية الريفية.
- طبيعة المنتجات الزراعية.
- موارد الإنتاج.

الوحدة الثالثة:

التسويق الزراعي:

- مفاهيم التسويق الزراعي.
- أهداف واستراتيجيات تسويق المزرعة.
- التسويق المستهدف.
- البحث عن المتجر.
- إدارة التسويق.

الوحدة الرابعة:

تخطيط وإدارة العمليات الزراعية:

- تخطيط الإنتاج والميزنة.
- معالجة المنتجات ذات القيمة المضافة.
- التكنولوجيا المناسبة بعد الحصاد.
- المقاولات الزراعية.
- التعاونيات الزراعية والائتمان والتمويل.
- دخل المزرعة وتحليل الاستثمار.

الوحدة الخامسة:

تقنيات تمديد الصناعات الزراعية:

- الاحتياجات التدريبية وتحديد المحتويات.
- اختيار أساليب التدريب والتقنيات.
- تخطيط وتنفيذ البرامج الإرشادية.