



ANDREAS  
HERMES  
AKADEMIE

**Individus. Respect.  
Courage. Estime.  
Confiance. Succès.  
Innovation.  
Satisfaction.  
Développement  
durable.  
Davantage. **AHA.****

# Préambule

Si vous avez cette brochure en main, c'est que vous êtes curieux : Que propose l'Andreas Hermes Akademie (AHA) ? Que représente-t-elle ? Y a-t-il du nouveau ?

« L'être humain au cœur de notre action » est la description la plus courte de l'identité de l'AHA. Depuis plus de 70 ans, l'Académie soutient l'efficacité personnelle des personnes qui assument des responsabilités dans l'agriculture et les zones agricoles. Responsabilité envers eux-mêmes, leur famille, leur exploitation et la communauté sociale et mondiale.

Les pages suivantes montrent à quoi peut ressembler ce support. Du TOP-Kurs pour les jeunes, en passant par les formations bluj pour les entrepreneurs, qui ont fait leurs preuves, au renforcement des organisations paysannes en Afrique et au développement des zones agricoles - le spectre est large ! Et pourtant, il n'en est rien. Car au fond, il s'agit toujours de rencontres entre des **individus** qui se **respectent** et se **font confiance**, qui se donnent du **courage** mutuellement et qui **sont estimés** pour leurs idées. Il en résulte des changements, des **innovations** et une **satisfaction** personnelle quant à la transparence de sa propre voie et à la possibilité d'atteindre ses propres objectifs. Le **succès** qui en est issu ne se mesure pas en euros, mais se traduit par un **développement durable** qui permet de bien gagner sa vie tout en protégeant les ressources naturelles et en assurant une bonne cohabitation sociale.

**Individus. Respect.  
Courage. Estime.  
Confiance. Succès.  
Innovation.  
Satisfaction.  
Développement  
durable.  
Davantage. AHA.**



**Dr. Andreas Quiring**  
Président-Directeur général  
Andreas Hermes Akademie

# Sommaire

## Andreas Hermes Akademie

- 04 AHA-Formateurs et formatrices
- 06 AHA-l'équipe
- 08 AHA activités

## Formations, séminaires et ateliers

- 11 **Dans le domaine de l'agriculture**
- 12 b|u|s
- 15 b|u|s plus
- 20 Travail sur l'image et les relations publiques dans le domaine agricole
- 21 Coach de dialogue dans le domaine de l'agriculture
- 22 Formations ouvertes
- 26 **Au sein de l'association**
- 26 TOP Kurs
- 27 TOP Kurs Voyage d'études
- 28 Développement de l'association pour le bénévolat
- 30 **Young Professionals**
- 32 **Dans l'industrie agroalimentaire**
- 35 Leadership Agribusiness
- 36 Développement d'équipes
- 36 Entretiens avec des femmes entrepreneurs
- 37 **Dans le développement des territoires agricoles**
- 37 Maires Plus
- 38 **Au sein de la coopération internationale**
- 38 Lobby & Advocacy
- 39 Modèles commerciaux pour les associations
- 39 b|u|s international
- 39 Mécanisation communautaire
- 41 **Formateurs, conseillers, coaches**
- 41 Visualiser facilement et habilement

## Réunions et événements

- 43 **Dans le domaine de l'agriculture**
- 43 Fête b|u|s
- 43 Semaine d'études des Altfredeburger
- 44 Événements Startup
- 45 #2B1D - deux branches, un dialogue !
- 46 **Dans le développement des territoires agricoles**
- 46 Association du futur
- 46 Radar du futur

## Conseil et coaching

- 48 **Dans l'industrie agroalimentaire**
- 48 **Au sein de l'association**
- 48 **Au sein de la coopération internationale**

## Formats de dialogue

- 50 **Dans le développement des territoires agricoles**
- 51 **Au sein de la coopération internationale**

## Conférences

- 53 **Conseils pour votre événement**

## Qualifications certifiées

- 58 **Au sein de l'association**
- 58 Certificat : Programme de formation de l'association (Verbands-Training-Programm - VTP)
- 61 **Qualifications en ligne**
- 62 **Au sein de la coopération internationale**
- 62 b|u|s formation de formateurs international
- 62 **Formateurs, conseillers, coaches**
- 62 Formation de formateurs
- 62 Formation de coaches systémiques
- 64 Qualification pour conseillers
- 66 Formation QMB et auditeur interne
- 67 MBA en gestion agricole

# Les formateurs et formatrices de l'AHA en un coup d'œil

Les formateurs de l'AHA ne se considèrent pas seulement comme des intermédiaires, mais plutôt comme des accompagnateurs orientés vers des solutions et des objectifs pour le développement personnel des personnes. Ils proposent une aide à la réflexion personnelle et encouragent une formation pratique. Ils soutiennent ainsi des processus qui déclenchent la réalisation d'une demande ou la résolution d'un problème et débouchent sur l'effet AHA.

L'équipe de formateurs est composée de personnes issues de l'agriculture, de l'économie (d'entreprise), de la pédagogie/psychologie et du journalisme, qui se sont qualifiées pour leurs missions au sein de l'équipe de formateurs AHA par le biais de formations initiales et continues. L'AHA organise régulièrement des réunions de formateurs pour améliorer les offres et assurer la formation continue de l'équipe de formateurs au printemps et en automne.



Birgit Arnsmann



Andreas Artmann



David Bermudez



Jürgen Beyer



Dr. Wolfgang Bischoff



Dr. Anton Bojanovsky



Paul Börger



Brigitte Braun



Heike Bücherl



Heike Delling



Sonja Dimter

Monika  
Dimitrakopoulos-Gratz

Matthias Eckhoff



Thomas Eller



Pierre Michel Ernest



Uli Ernst



Dr. Ulrike Gaycken



Dr. Viktoria Graskemper



Martina Grill



Dr. Bodo-Wolfram Hager



Andreas Hahn



Horst Haller



Conny Hanke



Kurt Hattinger



Claudia Jennewein



Ralf Keller



Henriette Keuffel



Oliver Knab



Wolfgang Kubutsch



Prof. Dr.  
Rainer Langosch



Heinrich Ledebur



Constanze Lichti-Friedl



Ralph Lutz



Dr. Andreas Marchetti



Georg Mauser



Katrin Mehner



Matthias Mehner



Stefan Moser



Marcel Müller



Patrick Koch



Francis Offermann



Detlef Passeick



Charlotte Peters



Jürgen Petersen



Barbara Pichler



Ines Ruschmeyer



Dr. Ralf Schaab



Basilius Schöpf



Purvi Shah-Paulini



Dr. Holger Sobanski



Thomas Stöber



Kay Tönnsen



Ute Volquardsen



Florian Wallner



Hendrik Wallrichs



Dr. Thomas Wilde



Heike Zeller



Erich Ziegler

# Notre équipe



Les relations personnelles sont importantes pour nous. Car seules les solutions que nous développons ensemble sont durables.



**Nicole Bolomey**  
Directrice générale  
international



**Fatma Bouchareb**  
Programme Manager  
international



**Christoph Bracher**  
Programme Manager  
international



**Mandy Bunzel**  
Comptabilité



**Philipp Conze-Roos**  
Directeur général adjoint  
international



**Anoush Ficiyan**  
Programme Manager  
international



**Marietheres Förster**  
Directrice générale  
campus



**Zara Grauer**  
Programme Manager  
international



**Gaby Gruber**  
Directrice administration  
et ressources humaines



**Sabine Linden**  
Comptabilité



**Katrin Mehner**  
Directrice développement  
des associations



**Matthias Mehner**  
Directeur général  
AHA agriculture



**Mareike Meyn**  
Chargée de mission développement  
des territoires agricoles



**Stephanie Mosengo**  
Programme Manager  
international



**Sarah Neyses**  
Assistante de direction



**Thorben Persch**  
Programme Manager  
international



**Jan PUSDrowski**  
Programme Manager  
international



**Marika Puskeppeleit**  
Directrice générale  
Développement des  
territoires agricoles



**Dr. Andreas Quiring**  
Président-  
Directeur général



**Margot Reimann**  
Directrice gestion des  
événements



**Oliver Reimer**  
Programme Manager  
international



**Andrea Schöpfer**  
Directrice financière



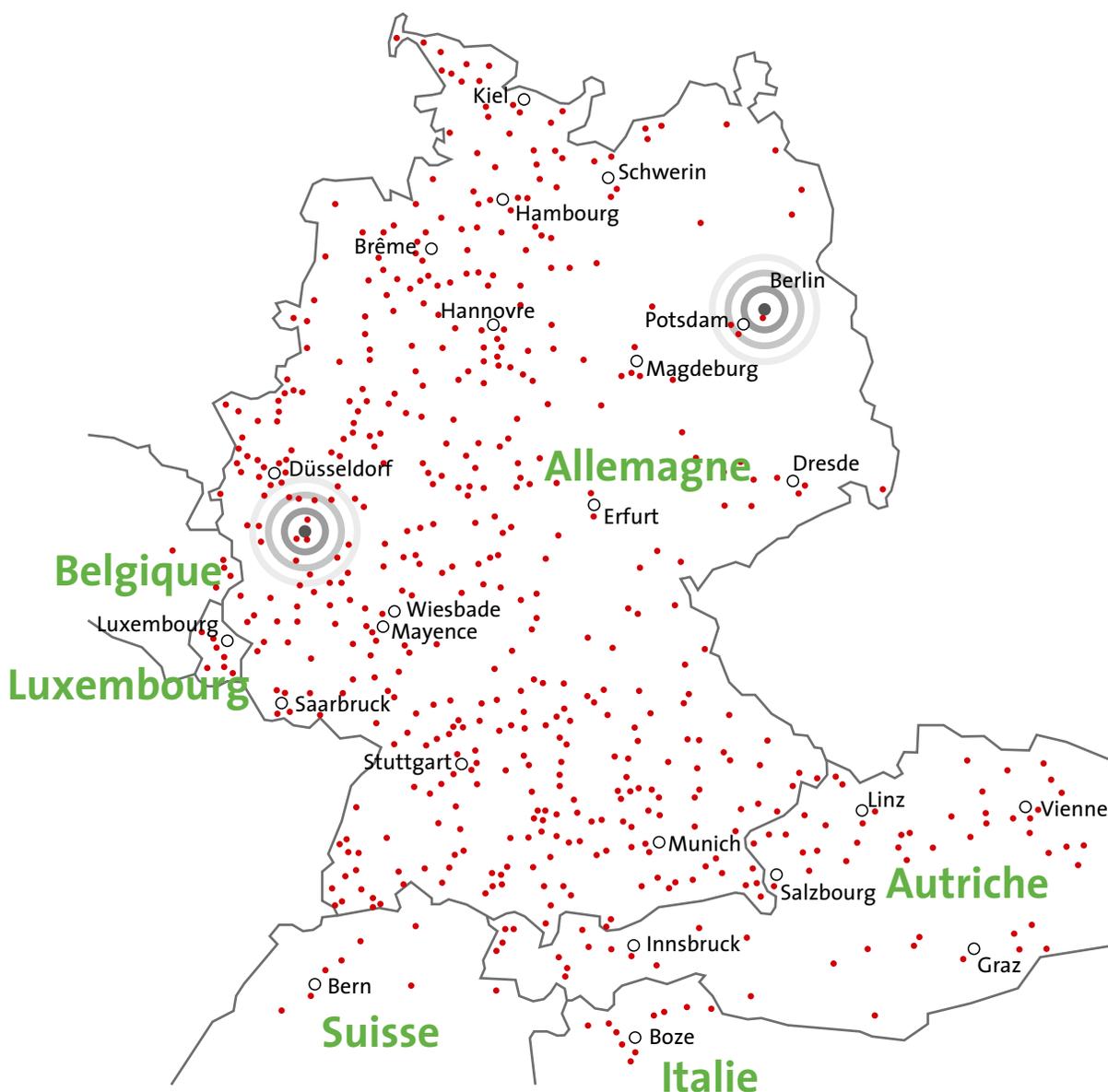
**Ana Wendt**  
Programme Assistant  
international

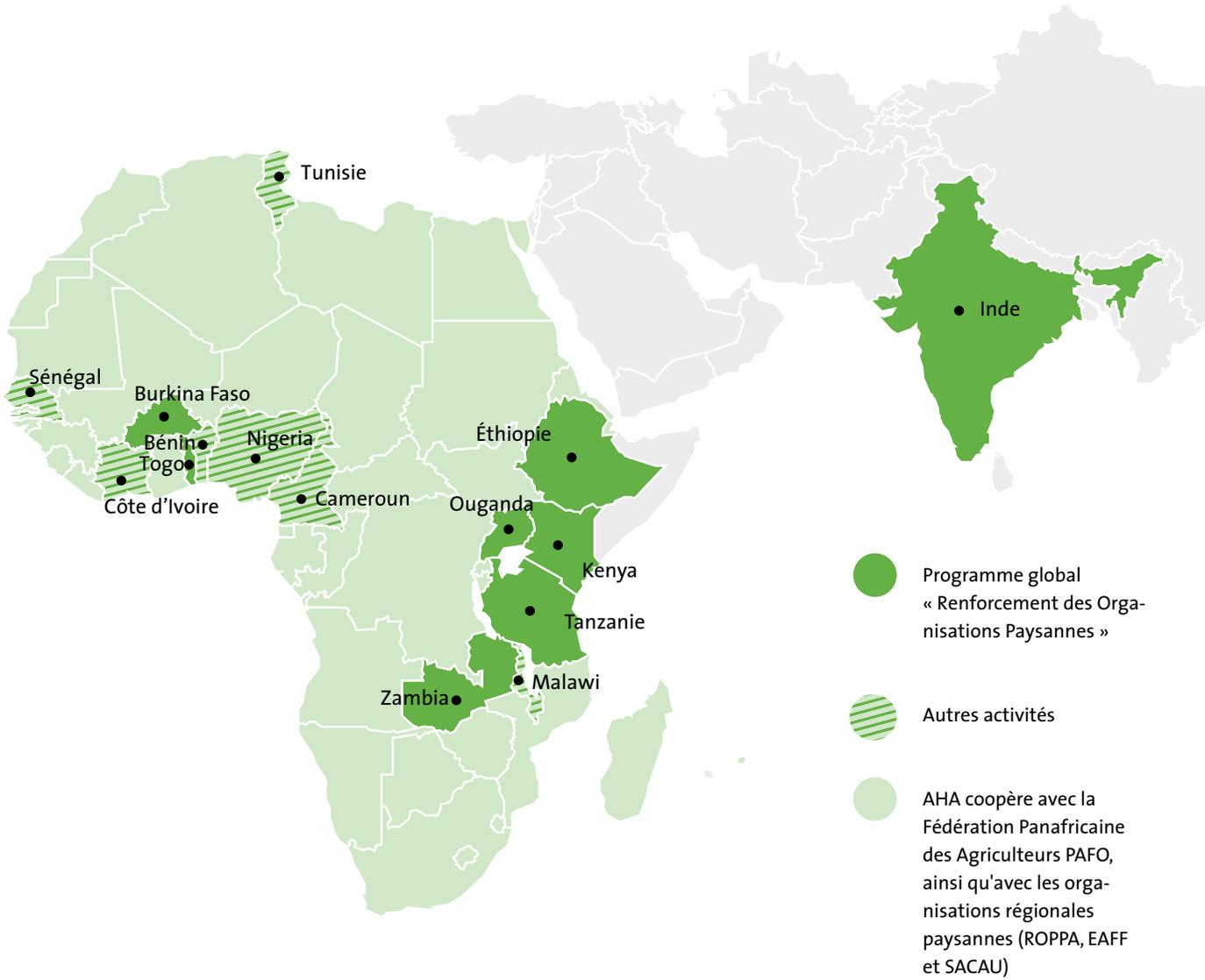


**Maren Ziebarth**  
Coordinatrice de projet et  
de marketing

# AHA activités

**AHA est proche de vous.** Nos formations et séminaires ont lieu là où se trouvent nos clients. Nous sommes en direct sur place, mais nous menons également nos activités de manière hybride et numérique. En plus de nos activités en Europe germanophone, nous accompagnons des personnes et des organisations au niveau mondial, en Afrique et en Inde.

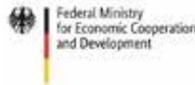




With support from



Supported by the



by decision of the German Bundestag



**Formation du leadership. Individualité.  
Structure. Perspective. Réseaux sociaux.  
Vendre. Clairvoyance.  
Marketing. Croissance.  
Calcul. Davantage.  
Formations,  
séminaires et ateliers.**



**Formation du leadership.** Avec les formations éprouvées de b|u|s, vous vous développez, vous et votre entreprise, sur toute ligne ! Profitez de l'individualité de votre situation de départ au niveau personnel et au niveau de l'entreprise. Elle vous offre la base pour faire avancer vos actions et vos décisions avec une structure claire. Vous testez de nouvelles voies et découvrez de nouvelles perspectives avec des entrepreneurs qui partagent vos mêmes idées. Grâce au feedback personnel des formateurs, vous évaluez les chances et les risques individuels et développez avec clairvoyance davantage d'options d'action pour le succès et la qualité de vie.

### Dans le domaine de l'agriculture

#### b|u|s - Votre formation, si vous y attachez de l'importance

- Conduire votre entreprise vers l'avenir en étant bien préparé
- Trouver un accompagnement dans les phases de développement
- Accroître davantage votre avance en matière de connaissances et de compétences
- Agir en fonction du marché et des clients
- Intégrer de manière ciblée votre famille et votre entourage dans le développement de l'entreprise
- Echanger d'égal à égal avec des personnes partageant les mêmes idées
- Atteindre un meilleur équilibre et une meilleure qualité de vie

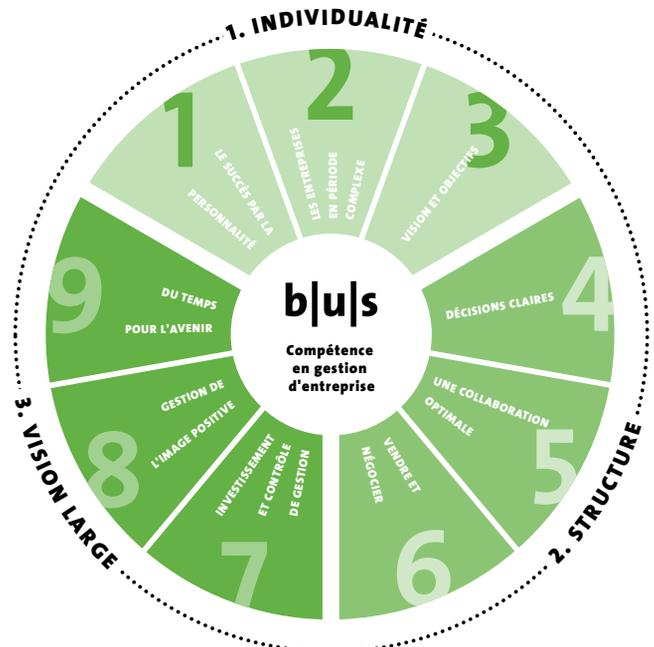
#### Notre offre, vos avantages

- Grande efficacité grâce à des formations compactes et modulaires
- Connaissances et savoir-faire en 9 x 2 jours, avec une méthode divertissante et un contenu compact
- Formateurs très axés sur la pratique et disposant d'un large éventail de secteurs et d'expériences
- Conseils spécifiques par des visites d'entreprises
- Échange avec d'autres entrepreneurs
- Réalisation directement dans votre région ou en distanciel, « avec du recul sur le quotidien »
- Entretiens de feedback personnels par les formateurs de votre choix
- Le deuxième participant de l'entreprise bénéficie d'une réduction de 75,- euros par module

#### Qu'est-ce qui rend b|u|s si spécial ?

- Nos formateurs sont issus de différents pays germanophones et apportent des connaissances spécifiques à leur secteur d'activité
- Chaque formateur apporte une expérience spécifique en rapport avec le sujet traité
- Apprenez à connaître intensivement vos collègues et leurs entreprises grâce aux visites d'entreprises accompagnées de manière méthodique. Vous recevez des conseils précieux pour votre propre entreprise grâce au point de vue de vos collègues
- Dans chaque module, vous travaillez continuellement à votre développement au moyen de méthodes de coaching
- Après les compétences de base b|u|s, vous pouvez poursuivre votre processus de développement dans b|u|s plus en combinant les thèmes de manière flexible

#### 9 x 2 jours pour votre succès



## Les 9 compétences clés b|u|s en un coup d'œil

### 1. INDIVIDUALITE

1



#### Le succès par la personnalité

Prenez la responsabilité de votre rôle de dirigeant et découvrez comment la personnalité est la base d'une entreprise durablement prospère. Analysez vos points forts et découvrez de nouveaux potentiels de développement.

2



#### Les entreprises dans des temps complexes

Analysez les différentes tendances et testez leurs effets sur votre entreprise. Vérifiez si les différents développements de l'entreprise correspondent à vos forces et à vos souhaits personnels. Prenez activement en main les changements à venir et façonnez vous-même l'avenir.

3



#### Vision et Objectifs

Les entreprises qui réussissent durablement sont fondées sur des lignes directrices claires. Sur la base de valeurs claires, vous développez une vision motivante, des objectifs à long terme et ainsi une orientation concise pour vous et votre entreprise.

4



#### Des décisions claires

Concrétisez vos projets et augmentez votre capacité de décision grâce à un business plan à long terme.

5



#### Une collaboration optimale

Le leadership est synonyme de bonne collaboration avec les individus : Collaborateurs, membres de la famille, partenaires commerciaux ou de coopération. Transformez tout votre entourage en une équipe positive !

### 2. STRUCTURE

### 3. CLAIRVOYANCE SUR LE LONG TERME

5

6

7

8

9



6

#### Vendre et négocier

Pour obtenir davantage lors de vos négociations, vous apprendrez de manière pratique à préparer et à mener de manière professionnelle des négociations et des entretiens difficiles. Séduisez vos interlocuteurs avec la bonne attitude et des arguments gagnants !



7

#### Investissement & contrôle de gestion

Développez vos compétences en matière de finances et d'investissements. Développez petit à petit votre patrimoine et un bon contrôle de gestion pour limiter les risques.



9

#### En forme pour l'avenir

Harmonisez votre organisation de vie pour l'entreprise et pour vous-même. Agissez sur les leviers importants pour un succès durable, fixez des priorités pour plus de satisfaction et établissez votre concept d'avenir personnel.



8

#### Gestion positive de l'image

Une image positive de vous en tant qu'entrepreneur et de votre entreprise est la base d'une orientation réussie à long terme dans l'économie agricole. Prenez en main l'image de votre entreprise !

## Informations sur la série de formations b|u|s

La série de formations b|u|s a lieu partout où environ 12 personnes intéressées se regroupent. Renseignez-vous auprès de vos contacts professionnels pour savoir où une série de cours débute actuellement ou initiez vous-même une série de formations.

Pour vous faciliter l'accès aux formations b|u|s, nous avons mis en place des paquets de services complets ! N'hésitez pas à nous contacter ! Qu'il s'agisse d'un soutien en matière de marketing, de manifestations de conseils, de forfaits d'organisation pour l'encadrement de cours b|u|s ou de l'initiation de journées des entrepreneurs. Nous nous ferons un plaisir de trouver avec vous une solution sur mesure.

Vous trouverez bien sûr toutes les dates des séries b|u|s qui démarrent sur notre site Internet!  
[www.andreas-hermes-akademie.de/seminar/bus-unternehmertrainingsreihen-aktuelle-starttermine](http://www.andreas-hermes-akademie.de/seminar/bus-unternehmertrainingsreihen-aktuelle-starttermine)

## Animation b|u|s dédiée au conseil

Organisez une animation b|u|s dédiée au conseil en tant que mesure active pour recruter des participants. Choisissez le thème de votre choix, qui sera présenté à vos participants par l'un de nos formateurs. N'hésitez pas à nous contacter pour des possibilités individuelles!

### Prix

Gratuit pour vos membres, les exploitants agricoles et toutes les personnes intéressées par le développement de leur entreprise.

### Durée

Jusqu'à 2 heures

### Nombre de participants

Au moins 20 personnes, sinon l'organisateur participe aux frais de déplacement des formateurs.

Utilisez la prime de formation : Pour plus d'informations, contactez le centre de conseil de votre région à l'adresse suivante [www.bildungspraemie.info/](http://www.bildungspraemie.info/) Nous vous conseillons volontiers sur les autres possibilités de soutien.

### Contact



**Margot Reimann**  
[m.reimann@andreas-hermes-akademie.de](mailto:m.reimann@andreas-hermes-akademie.de)  
 +49 (0)228 919 29 31

### Contact



**Dalia-Elen Möller-Wallrichs**  
[d.moeller-wallrichs@andreas-hermes-akademie.de](mailto:d.moeller-wallrichs@andreas-hermes-akademie.de)  
 +49 (0)160 966 693 35

### Contact



**Matthias Mehner**  
[m.mehner@andreas-hermes-akademie.de](mailto:m.mehner@andreas-hermes-akademie.de)  
 +49 (0)228 919 29 72



Pour les diplômés bluls, et uniquement

**b|u|s plus : poursuivre le chemin.** Vous avez d'autres objectifs ambitieux pour le succès et la qualité de vie ? En tant que diplômé(e) de b|u|s, nous vous proposons en exclusivité la suite de la série b|u|s plus avec de nouveaux thèmes passionnants et de nombreux points forts.

b|u|s plus prend le fil de l'élaboration de nouveaux contenus, de l'échange d'expériences et des « meilleures pratiques » ainsi que de la réflexion et de la convivialité au sein du groupe. A cet égard, vous pouvez poursuivre votre processus de développement, mais vous avez la possibilité de composer votre programme individuel en choisissant librement « vos » modules de 2 jours avec le groupe.

### Outils pratiques de gestion de soi et de ses collaborateurs

- Pratique du leadership au quotidien
- Découvrir et expérimenter de nouveaux outils et méthodes
- Des processus standard aux méthodes agiles sélectionnées
- Connaître sa propre cartographie et se développer soi-même
- Faire des générations, des membres de la famille et des collaborateurs une équipe gagnante
- Créer des conditions positives et profitables

### L'agriculture en mutation - la croissance à tout prix ?

- Clarifier les notions et leur donner vie : Éthique, culture d'entreprise, modèle
- « Ce que l'on fait et ce que l'on ne fait pas ! »
- Ce qui nous caractérise : modèles, traditions, valeurs
- Comment nous vivons : la culture, la morale et l'éthique dans les relations quotidiennes et dans une entreprise performante
- Concevoir son propre modèle d'action éthique



### Un contrôle de gestion orienté vers l'avenir

- Chiffres clés et grandeurs de contrôle importants dans le contrôle de gestion
- Modèle « carte de la maison et de la ferme » (Balanced Scorecard)
- Comprendre, piloter et réguler les finances et les processus de production
- Rendre les facteurs mous mesurables - motivation et satisfaction du personnel
- Benchmarking - apprendre des meilleurs

### La crise comme opportunité

- Origine, effets, types et caractéristiques des crises
- Expérimenter différentes approches de la gestion de crise - Les traits de personnalité et leurs effets

- Gagner en calme intérieur et prendre du recul par rapport aux situations de crise vécues, adopter d'autres perspectives
- Intégrer les expériences vécues dans l'histoire de la vie et découvrir des chances.
- Elaborer ses propres stratégies pour gérer et prévenir les crises futures, plan d'urgence et bouées de sauvetage, plan B
- Exercices pour une meilleure résistance (résilience), acceptation, lâcher prise et réorientation
- Des rituels pour faciliter le quotidien

### Modérer et présenter

- Préparer et diriger des réunions et des assemblées
- Conduire les discussions et gérer les intérêts divergents
- Gérer les situations difficiles
- Préparer et réaliser des discours et des présentations - Convaincre et susciter l'enthousiasme des participants
- Présenter des arguments et des idées de manière efficace
- Utiliser le langage corporel de manière convaincante
- Approcher les gens et éveiller leur intérêt pour mon sujet

## Calcul des coûts dans l'entreprise agricole

- Comprendre plus facilement les termes de A à Z, par exemple l'amortissement ou le taux d'intérêt
- Calcul des machines et des coûts de production pour les machines agricoles les plus courantes comme les tracteurs, les moissonneuses-batteuses et d'autres équipements
- A quoi servent les calculs de comparaison des coûts, de comparaison des bénéfiques, de rentabilité et d'amortissement ?
- Qu'est-ce qui est nécessaire pour mon travail et quand ? Analyse des branches d'exploitation en tant que calcul des coûts complets ou calcul de la marge contributive

## Bien gérer les relations avec la presse et le public

- Développer une image positive grâce à des actions ciblées
- Mener des entretiens fructueux avec les riverains et les voisins
- Réfuter de manière ciblée les objections et les résistances
- Ouverture et confidentialité - trouver la bonne approche avec les médias
- Comment travaillent les journalistes ?
- Préparer un entretien avec la presse de manière professionnelle
- Se présenter devant le micro et la caméra



## Créativité - Une idée d'avance

- Développer la créativité par les stimulations sensorielles
- Développer de nouvelles idées pour élaborer et exploiter de nouvelles opportunités
- Les sept intelligences
- Connaître et utiliser les secrets des techniques créatives
- Brainstorming, brainwriting, technique de la tête, méthode 6-3-5
- La créativité au quotidien et des idées pour enrichir sa propre qualité de vie

## Le droit agricole dans la pratique

- Trame et principes du droit
- Droit privé vs. Droit public
- Droit du travail (contrats, licenciements, tribunal du travail)
- Droit du bail
- Contrats de vente

## Coopérer avec succès

- Découverte systématique des approches individuelles de coopération
- Potentiels de création de valeur grâce à des coopérations habiles
- Identification de partenaires de coopération potentiels appropriés
- Accords nécessaires et règles du jeu pour des coopérations réussies
- Dynamique dans la gestion et l'organisation de coopérations

## Gestion des urgences

- Je tombe en panne, et maintenant ?
- Comment puis-je me préparer préventivement, moi et mon entreprise, à une panne ?

- L'œuvre de ma vie et ma philosophie de vie ?
- 1000 procurations et dispositions, de quoi ai-je vraiment besoin ?

## Culture de direction et coaching

- Du chef au coach - une nouvelle compréhension du rôle
- La culture d'entreprise comme facteur de réussite
- Être un interlocuteur utile pour résoudre les problèmes
- Promouvoir la croissance et générer des performances de pointe
- Accompagner la mise en œuvre et assurer le transfert

## La forme mentale et physique au quotidien

### Les deux piliers pour un meilleur équilibre de vie et une meilleure qualité de vie dans votre quotidien

- Le lien entre le corps, l'esprit et l'âme
- Conseils pratiques pour renforcer la condition physique - même pour les non sportifs
- Forme mentale - conseils pratiques et bases pour la vie quotidienne
- Petits pas, grands effets - ce que chacun peut faire immédiatement pour soi-même

## Olympiades b|u|s

- Rétrospective des principaux outils et conseils b|u|s
- De la roue du succès au collage de visions
- D'Eisenhower au modèle d'équilibre de vie
- Méthodes de coaching pour s'aider soi-même

## De l'obligation à l'exercice libre : Entrer de plain-pied dans la troisième phase de la vie

- L'entreprise disparaît, que dois-je faire ?
- Quelle est ma vision pour les 30 prochaines années ?
- Utiliser mon temps à bon escient
- Rester en forme mentalement, rester en forme physiquement
- Investir de manière ciblée mon travail dans l'entreprise
- Essayer et repenser de nouvelles idées, de nouveaux chemins de vie
- Repenser le travail relationnel
- Big 5 dans la vie

## Marketing pour le secteur agricole

- Tous les outils importants du marketing présentés de manière compacte
- Les particularités du marketing agricole - que faut-il savoir ?
- Observer les marchés dynamiques et les tendances des clients et prendre les bonnes décisions
- De nouvelles voies vers le succès - développer des canaux de vente supplémentaires intelligents et « cachés » pour soi-même

## Une organisation de bureau moderne

- Organiser le classement rapidement et facilement
- Ne plus jamais perdre un rendez-vous ou des documents
- Avoir un rangement permanent
- Retrouver rapidement les objets classés dans l'ordinateur

- Être organisé de manière à ce que les autres s'y retrouvent aussi à mon poste de travail
- Les bases d'un système de gestion des données

## Mon entreprise, ma famille et moi

- Analyser les situations récurrentes et stressantes et leurs conséquences
- Comment fonctionne un système composé d'une entreprise, d'une famille et d'un environnement ?
- Comment puis-je vivre plus intensément ce que je veux ? Découvrir les blocages cachés et élaborer des alternatives d'action
- Réflexion sur les relations - gérer les relations difficiles de manière constructive

## Attirer les gens - grâce à une plus forte personnalité

- Comment me rendre, moi et mon entreprise, plus attractifs avec des moyens simples ?
- Comment suis-je perçu ?
- Comment est-ce que je veux être perçu ?
- Relations avec la presse - apprendre à comprendre le travail de RP
- La bonne présentation dès le début, gérer la première impression
- Feedback sur sa propre attitude, son langage corporel, sa voix et son impression générale
- De l'intérieur à l'extérieur - concevoir l'habillement et l'apparence, les gestes, l'expression du visage et les attitudes intérieures comme un ensemble cohérent
- Convaincre en étant conscient de soi- être authentique



## Mon parcours de vie et de réussite

- Ma biographie : Influences et ressources issues de la tradition, de la famille, des crises et des ruptures
- Phases de la vie - rétrospective et anticipation
- Connaître les motifs de vie
- Image des autres - témoignages des autres personnes
- Figures d'identification personnelles et modèles
- Trouver sa mission personnelle dans la vie

## Le style personnel et le bon ton

- Mon effet - mon rayonnement
- Charisme et authenticité
- Knigge Bingo (les bonnes manières en toute simplicité)
- Symboles et signaux du bon goût
- Développer et présenter un concept de style individuel
- Mémoire des noms et discours personnel
- Grand discours, petit discours
- Dans les relations avec les gens : saluer, s'adresser et se présenter correctement
- Langage - communication sensible, une question de style ; éviter les expressions fortes et les slogans négatifs
- Manger : plus qu'une simple absorption de nourriture



## Réflexion et perspectives

- Rétrospective des 10 dernières années
- L'évolution de mes valeurs personnelles
- Ma situation de départ actuelle
- La nouvelle vision pour les 10 prochaines années
- Quels sont les objectifs importants à long terme pour moi ?
- Quelle stratégie me permettra d'atteindre ces objectifs ?

## La transmission de l'entreprise : une chance à saisir

- Clarifier les intérêts et les besoins personnels et les communiquer clairement
- Reconnaître et traiter les conflits d'intérêts et les contradictions
- La médiation comme méthode ciblée de résolution des conflits
- Contenu d'un accord contractuel
- La période suivant la cession
- Préparation ciblée au moment de la succession

## Vendre avec enthousiasme

- La vente commence avant la vente
- Psychologie de la vente
- Traitement structuré des clients et des clientes
- Gérer les relations avec les clients
- Positionnement clair du client dans votre esprit
- Présentation de votre offre séduisante
- Négociation idéale du prix

## Mettre les voyants du stress au vert

- Apprendre à distinguer les différents types de stress
- Contrôler les pensées qui renforcent le stress et pouvoir ainsi modifier le cap à tout moment - pour plus de clarté et de sérénité
- Comprendre l'éducation et la culture en tant que source d'inspiration pour les comportements et les croyances
- Percevoir ses propres besoins et trouver le calme intérieur dans des exercices adaptés au quotidien
- Trouver un équilibre entre tension et détente pour plus de satisfaction

## Réseaux sociaux

- La société 3.0 expliquée simplement
- Classement Google - Les réseaux sociaux comme générateurs de trafic pour votre page d'accueil
- Le #SMP et la vente directe : opportunité ou risque ?
- Contexte Facebook : une maison électronique pour la moitié des Allemands
- Facebook : comment fonctionnent les pages d'entreprise ?
- Les réseaux sociaux et la distribution

## Capacité de réaction

- Rectifier au lieu de justifier - défendre sa propre opinion avec assurance
- Des méthodes et des stratégies efficaces pour élargir son propre vocabulaire
- Contre-attaquer rapidement et avec humour pour plus de flexibilité dans les conversations
- Avoir des réponses percutantes dans des situations critiques
- Réagir de manière souveraine aux attaques personnelles

## Comment préparer mon entreprise à l'avenir grâce à la numérisation

- Détermination du degré de maturité numérique
- Mise en évidence des possibilités & des outils pour une numérisation progressive
- Définition des objectifs et conception d'un ensemble de mesures individuelles
- Plus de temps grâce à des processus de travail optimisés et assistés par logiciel

## Développement d'entreprise 4.0- innovant avec Design Thinking

- Développement de concepts créatifs/innovants pour des projets, des produits et des processus dans l'entreprise
- Changement de perspective : de l'esprit d'entreprise à l'esprit de création
- Expérimenter les 6 phases du processus de Design Thinking en équipe
- Développer l'entreprise avec de nouvelles idées et solutions

## Gérer les conflits de manière constructive

- Analyser les relations
- Identifier les champs de conflit
- Modèles de résolution des conflits
- Entraînement intensif à l'aide d'exemples concrets et de situations des participants.
- Éviter les conflits par une communication claire et précoce



**Quand on est pris dans le quotidien, il est difficile de voir plus loin et de se regarder soi-même avec lucidité et calme.** C'est dans ce contexte que nous proposons des voyages de séminaire sur l'île de Majorque, sur l'AIDA ou en Toscane. C'est ton groupe qui décide de la date, du thème et du lieu du séminaire.

**Les participants individuels sont également les bienvenus. Il suffit de se renseigner auprès du bureau pour connaître les dates prévues.**

#### Thèmes au choix

- Une gestion saine du stress & Co
- Force intérieure et autogestion
- L'aventure du partenariat

- Le temps d'être heureux
- Sur les traces de la diversité au féminin



## Majorque

- 6 jours de pause sur l'île ensoleillée de Majorque pendant les mois d'octobre à mars.
- Un pur sentiment d'appartenance à l'île - vivre des moments ensemble
- Un bel immeuble d'appartements en bord de mer
- Un programme cadre varié (criques isolées - villes historiques - tour en bateau - marchés typiques)
- Un séminaire divisé en 5 ateliers

#### Nombre de participants

min. 12 personnes, max. 16

**Prix** environ 890,- euros par personne, y compris le séminaire, le vol, la location de voiture, l'hébergement en chambre double (chambre individuelle possible moyennant un supplément)

## AIDA

- 7 jours de pause sur le navire de croisière AIDA
- Découvrir la diversité des îles Canaries, vivre des moments de partage
- Un bateau de croisière où « le sourire est chez lui »
- Un programme-cadre varié (visites guidées aida - Excursions de découverte « en solo » - plages de rêve)
- Un séminaire divisé en 5 ateliers

#### Nombre de participants

min. 20, (10 cabines), max. 28

**Prix** à partir de 1.444,- euros par personne, y compris le séminaire, le vol, la cabine en chambre double (chambre individuelle possible sur demande), la pension complète et les boissons, l'utilisation du fitness et du spa.



## Toscane

- 6 jours d'escapade dans la magnifique Toscane en mai ou en septembre
- Profiter de l'art de vivre italien - passer du temps ensemble
- Un domaine typique avec vue panoramique au milieu des oliveraies
- Un programme cadre varié (villages de montagne italiens - villes médiévales - dégustations de vin - belles plages)
- Un séminaire divisé en 5 ateliers

#### Nombre de participants

min. 12, max. 16

**Prix** 990,- euros par personne, y compris le séminaire, le vol, la location de voiture, l'hébergement en chambre double (chambre individuelle possible moyennant un supplément)



L'agriculture a besoin d'acceptation et de confiance. Ce sont les rencontres entre les personnes qui y contribuent..

## Renforcer l'image et les relations publiques de l'agriculture

Sortir de la défensive ! L'agriculture a besoin de bonnes nouvelles. Engagez-vous dans un travail proactif de relations publiques et d'image.

### Groupe cible

- Entrepreneurs agricoles
- Dirigeants d'entreprises agricoles

### Exemple de formations

#### Mettre en place une stratégie pour nos relations publiques

- L'« opinion publique » et comment elle se forme
- Analyse du réseau et des parties prenantes. Où nous situons-nous ?
- Formuler spécifiquement les messages clés
- Développer des objectifs stratégiques de relations publiques
- Comment produire des messages positifs ? Lesquels ?

- Comment produire régulièrement des titres positifs dans notre région et à quel coût ?
- A la fin de la formation, vous aurez un plan concret pour les relations publiques dans votre environnement pour les douze mois à venir.

Durée 1-2 jours

#### Ne plus être « dos au mur » - communiquer ensemble des sujets critiques de manière proactive, souveraine et sûre

- L'art de la conversation habile
- Le message naît chez le/la destinataire
- Définir les messages
- Entraînement à l'argumentation
- Comment prendre contact avec les médias ? Comment aborder les journalistes ?
- Comment produire des messages positifs ? Quels sont ces messages ??
- Tâches, rôle, attitude dans le contexte des relations publiques et de l'image de marque
- Renforcer et motiver les collègues de travail

- Agir et faire la différence aujourd'hui : Réseautage
- Comment sensibiliser au changement ?
- Fonction de conseil dans le contexte des relations publiques

Durée 1-2 jours

Nous nous ferons un plaisir de développer des formations adaptées à vos besoins et à ceux de votre organisation.

## Coach de dialogue dans le domaine de l'agriculture

L'agriculture fait l'objet de toutes les discussions. Les exigences de la société et des autorités prennent une importance énorme, parfois existentielle, pour les exploitations agricoles. Les agriculteurs et agricultrices sont de plus en plus frustrés. Dans les situations émotionnelles, il est difficile d'analyser objectivement les processus et d'argumenter sur le fond. La volonté de dialogue diminue. C'est précisément là qu'intervient la formation de coach de dialogue dans le domaine de l'agriculture proposée par l'AHA.

### Objectif

Des interlocuteurs forts pour l'agriculture et des partenaires forts pour les agriculteurs. Des partenaires aux côtés des agriculteurs. La formation renforce les compétences des participants à quatre niveaux :

- Accompagnement du processus
- Formation d'opinion, relations publiques et communication

- Conseil individuel dans les processus de changement
- Accompagnement de processus de groupe (modération, désescalade, médiation)

### Contenu

4 modules de formation avec les thèmes principaux suivants

- **En tant que conseiller, accompagner le processus de développement même dans des scénarios d'escalade**  
Bases du conseil systémique et introduction au travail de relations publiques
- **Donner plus de poids aux agriculteurs en tant qu'experts en communication et en relations publiques.**  
Participer à la dramaturgie du processus
- **Soutenir les agriculteurs dans les processus de changements**  
Renforcer l'orientation vers les objectifs, la capacité de réflexion et les compétences décisionnelles
- **En tant que médiateur/animateur, piloter des groupes**  
Dramaturgie dans les processus de groupe

### Groupe cible

- Les agriculteurs, les conseillers et les personnes actives au sein de l'association, à titre principal ou bénévole, qui souhaitent participer au travail d'image et de relations publiques dans le domaine de l'agriculture et soutenir leurs collègues de travail, les membres de l'association et les clients des services de conseil

**Durée** 9 jours



Financé par la Landwirtschaftliche Rentenbank

## Rester cool malgré les sujets qui fâchent

En tant qu'agriculteur, on est souvent le représentant d'autres personnes, par exemple d'une condamnation globale de la branche ou de dysfonctionnements publiés par les médias, ou tout simplement de sujets irritants qui font actuellement l'objet de débats. Entraînez-vous à transmettre vos messages de manière fiable et compétente, même dans des situations difficiles et souvent chargées d'émotions.

### Contenu

- Idées et savoir-faire en matière de relations publiques agricoles
- Savoir mener un entretien
- Comment me présenter ? Comment aborder mon interlocuteur ?
- Faire passer des messages
- Gérer les réserves ou les critiques - entrée en matière et conseils de premier secours

### Groupe cible

- Entrepreneurs agricoles
- Cadres d'entreprises agricoles





## Ma force se reflète dans mon entreprise

Dans leurs différents rôles, les femmes « concilient » de multiples tâches et une charge de travail considérable. Que faire lorsque la pression ne peut pas être éliminée seule et par ses propres moyens ? Comment faire face aux défis du quotidien ? Avec cette formation, nous élaborons des moyens de rester fort dans les moments difficiles.

### Contenu

- Auto-évaluation - Comment est-ce que je m'évalue moi-même et ma situation ?
- Particulièrement en période de perturbations
- Organiser activement les changements
- Faire le plein de force et de motivation

**Durée** 2 jours

## Voir la ménopause comme une chance - avec sérénité et humour

Lors de la formation, vous apprendrez à comprendre les changements à tous les niveaux et à les gérer avec assurance

### Contenu

- Liens entre les changements physiques, psychologiques et mentaux
- L'attitude intérieure, pierre angulaire de la sérénité et de la joie de vivre
- Coachings courts pour votre stratégie personnelle

**Durée** 1-2 jours



Spécialement pour les femmes

## Diriger et motiver mes collaborateurs et moi-même

Dans cette formation, vous vous penchez sur votre propre comportement de management. Vous découvrirez des styles de management et réfléchirez à leurs avantages et leurs inconvénients. Vous apprenez comment vous fixez des objectifs de travail et motivez vos

collaborateurs à faire du (bon) travail. En outre, vous vous entraînez à mener des entretiens avec les collaborateurs de manière à ce que les objectifs et les évaluations aient un effet stimulant.

### Contenu

- Diriger sans être chef
- Diriger entre membres de la famille et entre générations
- Déléguer avec succès, convenir des tâches et des objectifs et les contrôler
- Comment diriger mon chef ?
- Mener des entretiens avec les collaborateurs
- Motiver - même dans les phases difficiles
- Méthodes pratiques de développement de l'équipe, également pour les petites entreprises et les petits effectifs

### Groupe cible

Les cadres responsables des ressources humaines, les chefs d'entreprise et les-les propriétaires de PME et d'entreprises familiales.

**Durée** 1-2 jours

## Formations en ligne : En forme mentalement et physiquement pour un quotidien réussi

Découvrez comment l'entraînement de la mémoire vous permet d'améliorer vos performances dans différents domaines de la vie, par exemple la mémoire des chiffres ou des noms. Nous combinons l'entraînement de la mémoire avec des exercices de fitness physique - avec l'entraînement brillant « Brainrunning », dont la marque est protégée.

Comme unités sportives, nous proposons des exercices en salle. Vous pouvez

les appliquer à vos activités sportives personnelles ou découvrir un nouveau sport pour vous.

#### Format

- Entraînement en ligne (méthodique & sportif)
- 6 modules de 1,5 heures

## Stress - avoir beaucoup de travail et être satisfait malgré tout

Stress, épuisement, burnout - des termes qui sont aujourd'hui sur toutes les lèvres. Pour plus de la moitié des Allemands, le stress fait partie du quotidien, une personne sur cinq se sent déjà en situation de stress permanent. Agitation intérieure, troubles du sommeil, déficit de performance et de concentration, etc. et bien d'autres choses encore peuvent être les symptômes d'un excès de stress. Apprenez à reconnaître consciemment les situations de stress et vivez ainsi la sérénité au quotidien. Faites l'expérience d'une nouvelle aisance dans vos relations avec les autres.

#### Contenu

- Les facteurs de stress et leurs effets
- Possibilités de gestion du stress
- Le trio : L'écoute active, la communication valorisante, la distanciation
- Possibilités de détente à court et à long terme
- Différences entre le stress et l'épuisement professionnel

Durée 2 jours

## Atelier : Tu travailles encore ou tu vis déjà ? - Le grand écart (générationnel) entre devoir et accomplissement

Les différences de générations et les tentatives de synchroniser les deux « mondes », ou du moins de les rendre mutuellement compréhensibles, ont toujours existé. Dans les questions politiques, dans le monde de la mode et de la musique, mais aussi dans le monde du travail. La tendance est à la hausse dans ce dernier cas.

Car : Le changement démographique fait des ravages. Le personnel qualifié se fait rare et la lutte pour les talents est déclarée dans de nombreux secteurs.

Le changement numérique agit comme un amplificateur dont on ne peut plus faire abstraction. Car : Au sein du monde numérique de la Gen Y, les horloges fonctionnent tout simplement de manière complètement différente - ou pas du tout. Cela tient à la socialisation de la génération, mais cela a aussi beaucoup à voir avec les potentiels du monde numérique : L'indépendance en termes de lieu et de temps évoque des possibilités qui n'entrent plus dans le cadre de la hiérarchie et de la mentalité 9-to-5. Que faire alors lorsque la nouvelle génération arrive dans votre entreprise et dans votre organisation ? Nous vous offrons l'espace et les méthodes pour le dialogue. Écoutez, comprenez, travaillez sur des objectifs communs et mettez-les en œuvre ensemble. Sur un pied d'égalité, axé sur le potentiel et les résultats.

#### Contenu

- Conseils pour la déduction de la thématique (par ex. sous forme d'exposé complémentaire en ligne)
- Séquences de théâtre et évaluations

- Questions, questions, questions - et compréhension
- Gen-Y-Check + évaluation

#### Groupe cible

Chefs d'entreprise, cadres qui souhaitent se consacrer au thème de la génération.

Durée 1-2 jours

## La croissance a besoin d'orientation - une gestion d'entreprise stratégique : D'abord les objectifs, ensuite les chiffres

Pour les entrepreneurs qui veulent aller de l'avant et développer leur entreprise dans une perspective d'avenir. Malgré l'augmentation considérable des exigences liées à leur travail, il s'agit d'aborder le développement de l'entreprise de manière systématique et stratégique. La formation couvre, en fonction des points forts des participants, les aspects suivants :

- Gérer l'évolution d'une entreprise familiale vers une entreprise avec des AK externes dans une bonne position stratégique
- Gestion de l'entreprise / autogestion dans l'entreprise
- Comment diriger l'entreprise en tant que « véritable dirigeant » ?

#### Groupe cible

Les (futurs) chefs d'entreprise et les propriétaires d'entreprises familiales

Durée 2 jours

## Aliments de première qualité - développer notre commercialisation directe

Avec cette série de formations, nous vous accompagnons dans le développement de votre commercialisation directe. La particularité de cette série réside dans l'imbrication de connaissances techniques et de compétences méthodologiques afin d'accompagner les participants et leur commercialisation directe dans leur PROCESSUS de développement individuel.

### Contenu

- Nos clients
- Analyse de situation du site pour notre commercialisation directe
- Travail sur les objectifs
- Travail sur la stratégie
- Une communication (de vente) réussie
- Digression : Obligations légales et gestion de la qualité

- La vente directe offre plus que des produits alimentaires
- Apprendre de ses collègues
- Offre supplémentaire (en option) : conseil professionnel individuel et coaching

### Format et durée

3 modules de 2 jours (modules de présence), complétés selon les besoins des participants par des apports techniques (par exemple sous forme de modules en ligne), des excursions spécialisées/visites d'entreprises, des groupes de conseil collégial et, sur demande, des conseils techniques et un coaching individuel.

## Forum en ligne : L'agriculture en mutation - La croissance à tout prix ?

Un après-midi passionnant avec d'autres pour travailler sur les conflits d'objectifs entre les valeurs individuelles, les objectifs de l'entreprise, les

exigences des consommateurs et l'opinion publique. #Créerl'avenir

Dans l'agriculture en particulier, des thèmes tels que les valeurs, le développement durable, la responsabilité et la gestion des ressources homme - animal - nature passent au premier plan. Aujourd'hui, les entreprises ne sont plus/seulement jugées sur des critères économiques, mais aussi de plus en plus sur la question de savoir si et comment elles assument la responsabilité de leurs actes d'un point de vue éthique. Parallèlement, la pression du marché et des prix augmente et des facteurs tels que la limitation des capacités de production impose des limites à la croissance.

Durée 3,5 heures

### Groupe cible

Décideurs et jeunes cadres d'entreprises agricoles ainsi que chefs d'entreprises familiales



## Planifier et piloter des ateliers, des réunions et des entretiens de manière ciblée

Qu'il s'agisse d'entretiens, d'ateliers, de réunions ou de grands groupes, vous apprendrez des méthodes professionnelles de travail avec des groupes au cours de cette formation.

### Contenu

- Méthodes et instruments pour les différentes phases d'animation
- Percevoir les comportements, les interpréter correctement et réagir efficacement
- Techniques pour les processus de décision
- Techniques d'animation pour les tables rondes tendues
- Sauvegarde des résultats et planification des actions

### Groupe cible

Formateurs, conseillers, coaches, dans l'industrie agroalimentaire et dans les associations.

### Prérequis

Expérience de management, compétences de communication, de présentation et de visualisation.

Durée 2 jours

## Méthodes d'animation professionnelle en ligne

### Organiser des réunions (d'équipe) numériques, des ateliers, des présentations interactives et des conférences en ligne de manière efficace

Après nous être familiarisés avec les possibilités techniques des réunions en ligne dans le cadre de notre travail, cet atelier est consacré aux méthodes d'interaction et de modération. Apprenez comment organiser des réunions efficaces et passionnantes. Nous adaptons le contenu de l'atelier à vos souhaits et nous nous orientons sur les thèmes actuels des participants.

Durée 1-2 jours

### Visualiser facilement et habilement en ligne

Travaillez chez vous sur vos visualisations sous la direction du formateur.

Durée 2 ateliers en ligne, le matin, à environ 15 jours d'intervalle

## Contact



**Marietheres Förster**  
[m.foerster@andreas-hermes-akademie.de](mailto:m.foerster@andreas-hermes-akademie.de)  
 +49 (0)151 179 566 82



**TOP-Kurs.** Encourager les jeunes à s'impliquer, à mieux comprendre la politique et le contexte sociopolitique et à participer activement à la construction de l'avenir. C'est ce qui caractérise le TOP-Kurs et les précédentes formations depuis près de 70 ans. Il est la « pépinière de la relève » pour le travail bénévole dans l'agriculture. Mais avant tout, le Top-Kurs est un développement de la personnalité orienté vers le travail en équipe, qui transmet une multitude de connaissances, de conseils et de compétences pour le développement personnel et l'engagement social.

#### Au sein de l'association

### TOP-Kurs - Des personnalités fortes dans des mondes agricoles complexes

« Aux frontières, les horizons grandissent », telle est la devise du TOP. Les jeunes hommes et femmes qui souhaitent s'engager, découvrir les acteurs et les structures de la politique agricole et surtout entraîner leurs compétences personnelles et leurs relations avec le groupe sont ici à la bonne adresse. Elles ont la chance de faire l'expérience des limites et de découvrir de nouveaux horizons.

#### Groupe cible

Jeunes espoirs âgés de 23 à 30 ans qui souhaitent s'engager dans le secteur agricole.

#### Objectifs

Les participants au TOP-Kurs doivent se familiariser avec toutes les questions auxquelles les bénévoles sont confrontés. L'action autonome et la pratique permanente dans des situations réelles sont des principes de travail constants.

#### Extraits

- Réflexion sur ses propres points forts, formulation d'objectifs personnels
- Conduite d'entretiens
- Bases de la communication et gestion des conflits



- Style et étiquette
- Institutions et organisations de l'économie agricole allemande
- Participation à la Semaine verte internationale à Berlin
- Excursion de plusieurs jours à Rome et à Casablanca
- Relations publiques et presse, relations avec les médias
- Négociation et renégociation
- Direction d'assemblée
- Politique agricole
- Esprit et action d'entreprise
- Présenter et animer
- Politique européenne et visite à Bruxelles
- Questions éthiques fondamentales
- Travail culturel dans l'espace agricole
- Développement de ses propres idées sur l'avenir de la politique agricole (vision de la politique agricole)

#### Prérequis

L'inscription se fait par l'intermédiaire de votre association paysanne

régionale et doit être accompagnée d'une lettre de recommandation. Selon les régions, il est également courant de s'inscrire par le biais de l'organisation de jeunesse paysanne concernée. La participation n'est possible que pour l'ensemble du cours. La taille des groupes est de 24 personnes au maximum.

#### Durée

9 semaines de janvier à mars

#### Divers

Le TOP-Kurs est soutenu par la Landwirtschaftliche Rentenbank. Si les conditions sont remplies, les participants peuvent obtenir des subventions de la Fondation pour la promotion des talents dans l'agriculture.

Pour ce faire, veuillez nous contacter par téléphone ou consulter le site [www.stiftung-begabtenfoerderung-agrar.de](http://www.stiftung-begabtenfoerderung-agrar.de)



## TOP-Kurs Voyage d'études

### La fin des cours précède le voyage d'études.

Chaque année, en automne, les participants au TOP-Kurs se rendent pendant 10 jours en Éthiopie, pays situé dans la Corne de l'Afrique. Cette mise en réseau de l'agriculture allemande et éthiopienne est toujours un enrichissement précieux et durable pour les deux parties.

Les participants au TOP-Kurs et leurs hôtes en apprennent ainsi davantage sur le contexte global de l'alimentation mondiale ainsi que sur les conditions de vie et de travail dans les pays respectifs. Ils en tirent des conclusions pour leur propre action.

La particularité de ce voyage d'étude réside notamment dans les échanges

personnels et les rencontres amicales, qui débouchent souvent sur un engagement bénévole de longue durée en faveur du projet Ladies of the Bees. Depuis 2014, l'Altfredeburger coopère avec des apicultrices éthiopiennes dans le but de créer des exploitations apicoles phares.

Le voyage d'étude est soutenu par le BMEL (ministère fédéral de l'Agriculture et de l'Alimentation).

## Contact



**Dr. Andreas Quiring**  
a.quiring@andreas-hermes-  
akademie.de  
+49 (0)172 21 39 429

**Formation des associations pour le bénévolat.** Les membres des conseils d'administration des associations sont confrontés à de nombreux défis : Ils portent le travail de l'association sur le terrain, donnent des idées pour une vie associative durable. Ils conduisent leur association vers l'avenir et représentent l'association « à l'intérieur » et « à l'extérieur ». Un travail de comité directeur réussi exige donc un grand engagement personnel et un savoir-faire aussi bien professionnel qu'organisationnel.



D'administration fort, nous élaborons, dans le cadre d'une formation en deux modules, comment vous positionner, vous et votre association, de manière fiable.

#### Groupe cible

Membres du comité directeur d'associations paysannes

### Une représentation efficace des intérêts - grâce à la personnalité et à une équipe solide

#### Module 1

Dans ce module, l'accent est mis sur le travail de l'association en interne.

Qu'est-ce qui rend le travail du comité fort et orienté vers l'équipe ? Où se situent mes points forts personnels et comment puis-je les utiliser de manière profitable pour le comité et mon association ? Comment puis-je me motiver et motiver d'autres personnes à s'attaquer

à des initiatives concrètes, à encourager de nouveaux projets et à les mettre en œuvre ? Au cours de cette formation, les participants apprennent à intégrer leurs compétences individuelles dans le travail du comité et à les combiner pour former un ensemble solide.

#### Contenu

- persolog®-Modèle de personnalité
- Un travail associatif moderne : Bénévolat vivant et collaboration orientée vers des projets
- Travail en comité signifie travail d'équipe
- Organisation de projet

- Gestion du temps
- Représentation efficace des intérêts grâce à l'utilisation ciblée des capacités personnelles
- Communication interne réussie
- Répartition des tâches - organisation des projets

## Prendre position et rechercher le dialogue

### Module 2

Le deuxième module aiguise les sens pour un positionnement habile de l'association vers le monde extérieur. En effet, le comité directeur, en tant qu'organe élu de l'association, doit pouvoir prendre position à tout moment sur toutes les questions touchant l'association. Par exemple, lors de la construction de nouvelles étables ou lors de scandales alimentaires, sur la question de la pression concurrentielle et de la fixation des prix de nos denrées alimentaires. La qualité de la présence médiatique a un effet sur l'image. Cette image se répercute sur les membres et constitue une partie de l'attractivité d'une association.

### Contenu

- Transmettre son travail de manière authentique
- Quelle est mon image à l'extérieur ?
- Rhétorique/langage corporel
- Développer des objectifs stratégiques pour le travail d'image
- Ouverture et confidentialité - trouver la bonne approche avec les médias
- Image positive avec des actions ciblées

**Durée** 2 jours

Vous pouvez réserver cette série de formations en tant qu'événement interne ou en tant que formation publique AHA.

## Focus Berlin - Représentation des intérêts de l'agriculture allemande

### Excursion 1

C'est à Berlin que sont représentés les intérêts de tous les Länder en matière de politique agricole. Mais comment fonctionne la formation de la volonté politique agricole ? Quel est le rôle de la Fédération allemande des agriculteurs (DBV) ? Comment fonctionne le Parlement ? Comment puis-je faire entendre mes préoccupations ? Cette excursion de trois jours vous donnera un aperçu des différentes institutions et de leur mode de fonctionnement

- Structure et fonctionnement du DBV
- Actualité de la politique agricole
- Défense des intérêts à Berlin (Parlement)

**Durée** 3 jours

**Date** Cette formation est proposée en combinaison avec le VTP Fokus Berlin.

## La politique agricole européenne - connaître et comprendre les structures

### Excursion 2

Depuis le début de l'unification de l'Europe, la politique agricole commune (PAC) est l'une des tâches les plus importantes de la politique européenne. Quel est le rôle de l'agriculture allemande dans les processus de décision ? Comment est structurée l'organisation européenne des agriculteurs (COPA) et quelle est sa fonction ? Quelle est l'interaction entre la Commission et le Parlement européens, les organisations européennes et les lobbyistes ? C'est à ces questions et à d'autres que sera consacrée la formation intensive de 4 jours sur la politique agricole européenne avec une excursion à Bruxelles.

- Formation de la volonté politique au sein de l'UE
- Visite du DBV à Bruxelles, du COPA et du Parlement européen
- La politique agricole commune (PAC)

**Durée** 4 jours

(2 jours Bonn, 2 Jours Brüssel)

**Date** Cette formation est proposée en combinaison avec le VTP Fokus Bruxelles.

## Offres complémentaires

- Conférences pour les manifestations hivernales sur les thèmes les plus divers : par ex. « La course aux jeunes - attirer et intégrer la relève » ; « Le facteur fan - l'avenir du travail associatif » ; « Résilience en temps de crise » ; « Rien n'est évident - l'image que nous avons de nous-mêmes en tant qu'agriculteurs/agricultrices et exploitants »
- Ateliers pour la conception commune du futur travail associatif avec le personnel et les bénévoles, concevoir l'avenir ensemble

## Contact



**Sarah Neyses**

s.neyses@andreas-hermes-akademie.de

+49 (0)175 9117 433

**Tu as encore beaucoup de choses à faire ?** Et c'est très bien ainsi !! Pour que tes projets réussissent et que tu puisses faire bouger les choses, nous te proposons des formations, des ateliers et des coachings dont le contenu et le calendrier te conviennent. Même si tu es - ou peut-être justement parce que tu es - très occupé par ta carrière, ta famille, ta vie, la pression du temps et les responsabilités en ce moment. Nos séminaires ont une ambition très importante : Ils sont axés sur l'agriculture et la pratique. Seuls des exemples pratiques issus du secteur agricole rendent les contenus compréhensibles et applicables. Et c'est ce qui vous garantit, en tant que participant(e)s, une grande utilité dans vos activités quotidiennes, que ce soit dans l'entreprise d'agrobusiness ou dans l'exploitation agricole.

#### Young Professionals

### You can get what you want

Tu es en train de terminer ta formation et tu es sur le point de postuler ou même de passer un entretien d'embauche ? Lors de cette formation, tu n'obtiendras pas seulement un feedback sur tes documents, mais aussi sur ta présence personnelle. Un contrôle de tes forces et faiblesses personnelles ainsi que des jeux de rôle pour un entretien d'embauche complètent cette journée.

#### Contenu

- Auto-évaluation - évaluation par des tiers
- Attitude intérieure et contrôle de soi
- Un « marketing de soi habile » - présentation et attitude lors de l'entretien d'embauche sans paraître prétentieux
- Dos et Don'ts lors de l'entretien d'embauche
- Questions et réponses lors de l'entretien d'embauche
- L'entretien de stress
- Centre d'évaluation

#### Groupe cible

Diplômé(e)s d'une formation

### Le job qui me convient !

Tu es encore en formation, mais tu veux déjà savoir quelles sont les possibilités d'emploi qui s'offrent à toi ou ce qui te convient particulièrement ?

Au cours de cette journée de formation motivante, découvre les emplois et la culture des organisations qui te conviennent le mieux.

#### Contenu

- Vers quoi pourrais-je me diriger ?
- Qu'est-ce qui me correspond, à mon type, à mes préférences et à mes antécédents ?
- Mes rêves et mes images d'enfance et leur rapport avec moi.
- Savoir distinguer les intérêts, les compétences et la motivation

#### Groupe cible

Jeunes en formation

### Lance-toi ! Se présenter avec assurance et argumenter de manière convaincante

Tu veux réaliser quelque chose dans ta vie - tu as un objectif concret en tête et pourtant, tu as parfois du mal à le mettre en œuvre ? Ou n'est-ce pas plutôt le fait de s'imposer qui pose problème ? Découvre comment tu peux « t'imposer » de manière maîtrisée en adoptant une attitude authentique.

#### Contenu

- Mieux comprendre ses interlocuteurs
- Langage corporel et techniques d'entretien
- Se présenter et communiquer de manière sûre et maîtrisée.
- Préparation de l'entretien et de la négociation
- Argumenter de manière structurée

**Durée** 2 jours

#### Offre

Modules de perfectionnement II et III



## Parler franchement ! Une discussion réussie pour chaque occasion (professionnelle)

Mon premier emploi. Des défis et de nombreuses perspectives simultanément. Construis de l'assurance et de la maîtrise dans ta conduite d'entretien.

### Contenu

- Envoyer des messages clairs et être compris
- Utiliser des techniques de questionnement ciblées
- Mener des entretiens constructifs : Contrôler le déroulement - garantir le résultat
- S'exercer à des situations d'entretien et de négociation concrètes et individuelles
- Principes de base d'une animation de réunion

Durée 1 jour

## Ma première équipe !

Pour les jeunes cadres, « leur » équipe « vaut de l'or ». Elle offre un concentré de savoir-faire, d'énergie et de créativité. Découvre ce qui est important pour entraîner et impliquer ton équipe.

### Contenu

- Prendre la direction du réseau/ tout du New Work ?
- Réflexion sur son propre comportement de leader
- Autocontrôle du leadership - être à la hauteur de son rôle de modèle
- Manager sans être chef - les techniques de management professionnel
- Comprendre les processus de dynamique de groupe
- Reconnaître les besoins des Gen X, Y, Z
- Mener des entretiens avec les collaborateurs

Durée 2 jours

## Contact



**Matthias Mehner**  
m.mehner@andreas-hermes-  
akademie.de  
+49 (0)163 64 19 776

### Dans l'industrie agroalimentaire

## Intervenir et présenter de manière professionnelle

La première impression est d'une importance décisive pour l'acceptation de votre personne, de votre entreprise et donc de votre offre par le client. En vous présentant avec assurance et en vous préparant de manière professionnelle, vous pouvez utiliser votre impact de manière ciblée. En vous exerçant et en vous entraînant à des situations de présentation typiques et critiques, vous gagnerez en assurance, reconnaîtrez vos points forts personnels et les utiliserez de manière ciblée pour augmenter votre succès dans la vente.

### Objectifs

Optimisation de la première impression, préparation orientée vers le succès et présentation maîtrisée de vos offres.

### Contenu

- La première impression - une présentation correcte de A à Z
- Présentation orientée vers l'auditoire
- Élaboration d'un plan d'action pour le transfert dans la pratique

Les points du programme mentionnés ci-dessus font l'objet d'un entraînement complet.

## Gestion efficace de la clientèle

### Objectifs

Connaissance et application approfondies des instruments de base de la gestion de la clientèle.

### Contenu

- Gestion de la clientèle axée sur les objectifs et les résultats

- Identification des avantages pour les clients
- Mise en place d'un entonnoir de vente
- Gestion cohérente des phases d'acquisition
- Key Account Management (KAM) - partie de la gestion des clients et des clientes
- Élaboration d'un plan de mesures pour le transfert dans la pratique

## Situations d'entretien et de négociation difficiles

### Objectifs

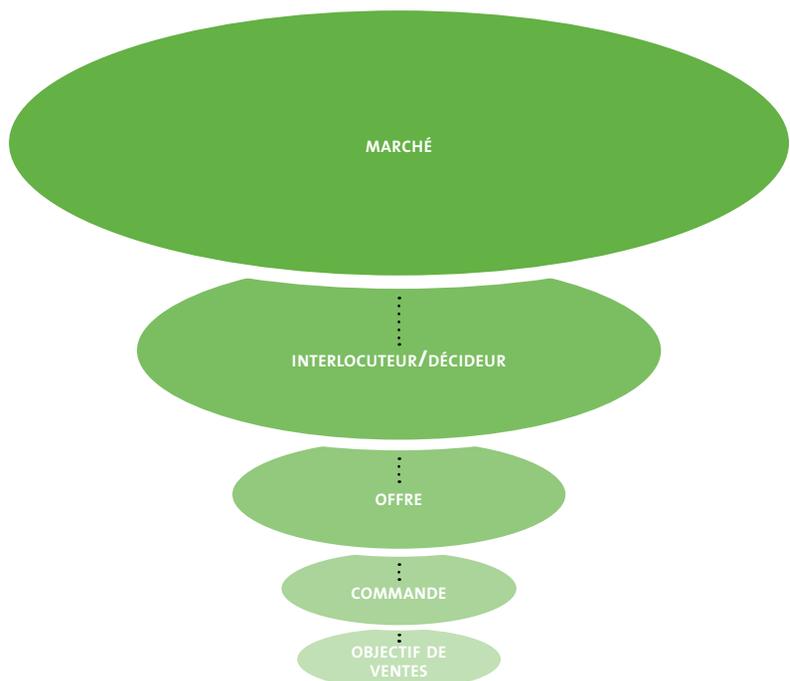
Maintien de la focalisation sur les objectifs et de la capacité de gestion lors d'entretiens difficiles

### Contenu

- Situations critiques d'entretien et de négociation dans la pratique
- Préparation d'un entretien réussi

- Gestion des clients dans des situations de conflit critiques
- Gestion constructive des conflits
- Gestion des réclamations - utiliser les réclamations comme une chance
- Conclusion ciblée d'entretiens et de négociations
- Élaboration d'un plan de mesures pour le transfert dans la pratique
- Exercices pratiques intensifs

Dans toutes les formations, des plans d'action sont élaborés pour accompagner le transfert dans la pratique. Les formations sont réalisées avec environ 60% d'exercices et environ 40% de conseils du formateur. Après chaque module, vous recevez une attestation de participation. Tous les modules font partie d'un concept systématique de qualification de l'organisation de l'entreprise. Bien entendu, nous organisons volontiers des formations d'entreprise en fonction de vos attentes et de vos besoins - n'hésitez pas à nous contacter. Nous vous soumettrons volontiers une offre individuelle.





**En forme pour la vente - sur mesure.** Dans de nombreuses organisations, les compétences de base en matière de vente sont complétées par des défis spécifiques dans le domaine de la vente. Nous les développons individuellement en fonction de vos besoins. Vous obtenez ainsi un maximum d'avantages. En voici un extrait :

### Du conseil au service extérieur orienté vers la vente

De nombreuses entreprises organisent leurs ventes sur le terrain par le biais de « conseillers ». L'orientation vers la conclusion est parfois négligée. Pourtant, on attend de ces collaborateurs qu'ils vendent avec succès en plus de leur rôle de conseiller. L'objectif de cette formation est d'éliminer les résistances et de transmettre aux participants les compétences nécessaires en matière de vente.

#### Module I et II - Entretiens de prospection/vente

##### Objectifs

Élargissement des compétences personnelles et méthodologiques pour la conduite d'entretiens de vente. Transmission des bases de la psychologie de la vente ainsi que de la systématique de la procédure dans les processus importants pour la vente. Exercice ciblé d'entretiens de prospection et de vente.

##### Contenu

- Les phases de l'entretien de vente
- Typologies de base du comportement humain à l'aide du profil persolog®.
- L'argumentation sur les avantages
- Comportement professionnel au téléphone
- Entraînement à la négociation à l'aide de situations typiques de l'entreprise
- Gestion des clients axée sur les objectifs et les résultats
- Élaboration d'un plan de mesures pour le transfert dans la pratique.

##### Durée nécessaire

2 x 2 jours

#### Module III Situations difficiles d'entretien et de négociation

##### Objectifs

Obtention des compétences d'orientation vers les objectifs et de gestion dans les entretiens difficiles.

##### Contenu

- Situations critiques d'entretien et de négociation dans la pratique

- Préparation d'un entretien réussi
- Gestion des clients dans des situations de conflit critiques
- Gestion constructive des conflits
- Gestion des réclamations - utiliser les réclamations comme une chance
- Conclusion ciblée d'entretiens et de négociations
- Exercices pratiques intensifs
- Élaboration d'un plan de mesures pour le transfert dans la pratique.

##### Durée nécessaire

2 jours

### Contact



**Marietheres Förster**  
[m.foerster@andreas-hermes-akademie.de](mailto:m.foerster@andreas-hermes-akademie.de)  
 +49 (0)151 179 566 82

## Gestion de projet. Mener des projets plus efficacement vers le succès.

Diriger des projets est une tâche qui pose de grands défis à vos compétences de management et de communication. Outre les connaissances de base et les outils classiques, les thèmes « diriger sans pouvoir de direction » ainsi que les obstacles possibles de la ligne/matrice sont des thèmes importants dans les grandes structures Ils sont traités ici de manière pratique.

### Module 1 - Connaissances de base

- Faire le point sur ma situation : Mon rôle dans le domaine et dans l'entreprise
- Succès et échec des projets
- Quelles sont les tâches que j'assume maintenant ?
- Marge de manœuvre personnelle au-delà des « frontières »
- Modèle de personnalité persolog® (DISG), gestion des différents types de comportement avec les objectifs et l'organisation de projet
- Travailler avec des objectifs
- Le temps, facteur de réussite : Auto-gestion et organisation
- Feuille de route du projet, objectifs, jalons, plans de projet, plan d'action

### Module 2 - Gestion de projet

- Feuille de route du projet, objectifs, jalons, plans de projet, plan d'action
- Gestion multi-projets
- Mise en place de sa propre équipe -- forces et faiblesses. Quelles sont les compétences nécessaires et où ?
- Les moteurs internes et leurs effets sur la gestion de projet.
- Dynamique d'équipe, rôles d'équipe et motivation
- Analyse des parties prenantes : Qui est concerné par le projet et comment ?
- Gestion des freins et des soutiens
- Gestion des résistances de la ligne et de la matrice
- Phases typiques des processus de changement
- Contrôle et correction du plan de projet en termes d'objectifs et de mesures

### Module 3 - communication du projet

Une communication réussie du projet est un paramètre essentiel de la réussite.

- Techniques de questionnement et d'entretien
- Exercices de présentation
- Comment bien présenter le projet avec ses chances & ses risques ?
- Comment me présenter ?
- Comment puis-je vendre le projet à l'extérieur ?
- Déterminer l'utilité du projet et le formuler pour différents groupes cibles
- Exercice de situations d'entretien les plus diverses
- Aborder et traiter les situations difficiles et les conflits
- Qu'est-ce qui fait partie de la conclusion réussie d'un projet ?
- Contrôle & correction du plan de projet en termes d'objectifs et de mesures



**Leadership Agribusiness.** Vos bonnes connaissances professionnelles ne suffisent pas à convaincre le client. Aujourd'hui plus que jamais, vos compétences personnelles sont déterminantes pour votre succès. Nous vous aidons à connaître vos points forts, à gérer vos risques et à saisir vos chances.



Dans l'industrie agroalimentaire

## Programme de gestion générale pour les cadres

Un profil clair dans le rôle de dirigeant et une personnalité de dirigeant forte et souveraine sont les facteurs de succès essentiels pour les dirigeants qui réussissent. Dans ce programme de leadership approfondi, vous développez vos compétences centrales de leadership de manière conséquente. Grâce à des cas pratiques concrets et à des simulations de management, vous

ancez vos connaissances dans votre gestion quotidienne. En 4 modules (de 3 jours chacun), vous aborderez des disciplines du management global, basées sur le développement de la personnalité et du management stratégique, telles que le leadership, la pensée en réseau, la conception de processus, les principes de management et d'organisation, la culture d'entreprise, le marketing et la gestion financière.

### Module 1 Développer sa personnalité et communiquer de manière stratégique

- Typologie des comportements avec le Profil persolog®

- Image de soi et des autres
- Techniques d'entretien/de présentation
- Modération/gestion des conflits
- Techniques de négociation/réunions
- Gestion de soi et du temps

### Module 2 Gestion d'entreprise

- Analyse des forces et faiblesses
- Vision, mission, valeurs
- Gestion du portfolio
- Options stratégiques/nouvelles opportunités commerciales
- Critères de réalisation des objectifs
- Instruments de pilotage
- Gestion du changement
- Marketing

### Module 3 : Gestion des collaborateurs et des équipes

- Missions de gestion
- Styles de gestion
- Objectifs/entretiens avec les collaborateurs
- Délégation efficace
- Phases/composition de l'équipe
- Le coaching comme méthode de gestion efficace

### Module 4 : Gestion financière

- Aperçu général des relations/instruments
- Bilan/compte de résultat et leur pertinence
- Gestion des liquidités
- Compte d'investissement
- Structure de financement/budget
- Contrôle de gestion/gestion des coûts

### Groupe cible

- Cadres qui souhaitent élargir et approfondir leurs connaissances en matière de gestion
- Jeunes cadres souhaitant se préparer à assumer des tâches plus importantes
- Ingénieurs et techniciens souhaitant se préparer à des tâches de management

**Développement d'équipes.** Vous souhaitez comprendre quels sont les facteurs qui influencent la collaboration au sein des équipes et comment vous pouvez intervenir de manière ciblée ? Dans ce séminaire, vous approfondirez votre compréhension des différents types de collaborateurs, des rôles typiques dans les équipes, des dynamiques fréquemment observées.

## Travail d'équipe - les bases du succès

### Contenu

- Reconnaître les personnalités d'équipe à l'aide du profil persolog®
- Reconnaître et utiliser les dynamiques d'équipe
- Comprendre les autres dans l'équipe
- Identifier les tendances comportementales dans sa propre équipe
- Créer une culture du feedback
- Améliorer les processus au sein de l'équipe

Nombre de participants max. 15

## Quand les choses ne vont pas bien : les conflits dans les équipes

### Contenu

- Konfliktursachen
- Störungen rechtzeitig erkennen
- Eskalationsstufen
- Konfliktverhalten
- Grundhaltungen und Teamrollen
- Konfliktlösungsstrategien

Nombre de participants max. 15

## L'union fait la force : vivre des expériences extraordinaires en équipe

### Contenu

- Grandir en harmonie dans la nature avec des éléments de plein air

- Découvrir le plaisir de travailler en équipe
- Développer la tolérance et l'acceptation au sein de l'équipe
- Expérimenter la confiance en soi et en l'équipe avec le soutien des membres de l'équipe
- Renforcer l'identification grâce à l'expérience commune de l'équipe
- Assumer la responsabilité d'objectifs communs
- Elaborer des accords pour la collaboration et la communication
- ... Et transférer dans le quotidien de l'entreprise

Nombre de participants max. 15

## Entretiens avec des femmes entrepreneurs

Avec des femmes - pour des femmes : Les femmes des territoires agricoles sont au centre des débats d'entrepreneurs. Des entrepreneuses de l'agriculture et d'autres branches discutent de thèmes actuels et futurs avec des experts des associations et des milieux scientifiques et politiques. Cela va des questions personnelles aux questions politiques. Des thèmes comme l'équilibre entre vie professionnelle et vie privée à la sécurité et l'assurance financière de base.

Cet événement a lieu deux fois par an, à intervalles irréguliers. Si vous souhaitez être inscrit sur la liste de diffusion, veuillez-nous en informer ou consulter notre site Internet de temps en temps.

## Utiliser encore mieux les forces individuelles au sein de l'équipe !

### Contenu

- Identifiez les préférences comportementales et motivationnelles individuelles de chaque membre de l'équipe à l'aide du DISG ou du REISS PROFILE
- Chaque membre de l'équipe peut réfléchir à sa structure de motivation individuelle dans le contexte de l'ensemble de l'équipe
- Les préférences personnelles permettent de tirer des conclusions sur la satisfaction de l'environnement de travail et la répartition des tâches et d'en discuter
- Chaque membre de l'équipe peut, sur la base de son profil, se voir offrir la possibilité d'épanouissement et la motivation de performance optimales
- Choisissez cette formation pour faire évoluer une équipe de haut niveau vers une équipe de haute performance

Nombre de participants max. 15

**Nous nous ferons un plaisir de vous conseiller afin de trouver une composition individuelle pour le développement de votre équipe.**

Reiss Profile™  
who you are





Dans le développement des territoires agricoles

## Maires Plus - des conseils pour les maires de demain

Être à la tête d'une commune, c'est assumer la responsabilité de l'existant et de la tradition, mais aussi du progrès et de l'avenir. Votre marge de manœuvre est très large. Parallèlement, vos tâches deviennent chaque jour plus exigeantes et plus complexes - pour vous en tant que fonctionnaire, en tant que politicien, en tant qu'être humain.

La transition numérique agit comme un amplificateur de cette évolution. Elle apporte des changements et agit comme un moteur pour la nouveauté : pour une nouvelle culture de travail, pour de nouvelles structures, pour de nouveaux settings. Elle peut simplifier les processus de travail, créer des espaces de liberté en termes d'espace et de temps, contribuer à plus de mise en réseau et de participation et donc à plus de dynamisme.

Elle permet également de créer de nouvelles relations de travail qui auraient été impensables auparavant. Aujourd'hui, la transition numérique peut être une réponse à de nombreux défis auxquels les maires sont confrontés. Nous proposons aux maires des territoires agricoles une série de séminaires de

4 modules conçus en collaboration avec les maires.

### 1. Un nouveau travail pour TOUS - Vivre une culture de gestion et de travail agile

La complexité du quotidien augmente, les temps de réaction sont de plus en plus courts, la communication en temps réel et une présence de 80 heures marquent les attentes des citoyens. Les projets deviennent plus compliqués et les parties prenantes se diversifient. Nous vous montrons comment obtenir plus de flexibilité au profit d'un meilleur impact.

### 2. Le métier, c'est MOI - proximité avec les citoyens et vie privée vont de pair

Êtes-vous maire avec une énorme empathie ? Actif et tangible avec une présence et une transparence de presque 100% dans votre commune ? Vous êtes au centre de l'attention et beaucoup de choses se concentrent sur vous. Les questions et les attentes vous sont adressées de toutes parts. Les frontières s'effacent, car vous êtes aussi un citoyen, un voisin et un être humain. Nous vous montrons comment agir en tant que maire sans vous perdre vous-même.

### 3. Une bonne communication pour NOUS - transparence, dialogue et participation

Vous vous retrouvez souvent dans des réunions qui semblent interminables ?

Vous avez parfois l'impression de ne pas être bien compris ? Vous souhaitez convaincre sans imposer ? Vous appréciez les opinions différentes et y voyez un potentiel pour des résultats de meilleure qualité ? Nous vous montrons comment une bonne communication - analogique et numérique - peut vous aider à trouver des solutions.

### 4. La région, c'est NOUS - Pour une plus grande coopération au lieu de la concurrence

Main sur le cœur : Dans combien de situations la concurrence est-elle à la base des décisions ? Être gagnant signifie en même temps que d'autres sont supposés être perdants. Cela vaut aussi bien pour l'équipe de la mairie que pour les parties prenantes, les quartiers ou les communes voisines. Nous vous montrons comment un NOUS et une coopération appropriée permettent d'accroître le sens et le succès.

  
rentenbank

 Deutscher Bauernverband

## Contact



**Mareike Meyn**  
m.meyn@andreas-hermes-akademie.de  
+49 (0)151 509 317 11

**Renforcer les organisations paysannes.** Les organisations paysannes gérées par leurs membres, qu'il s'agisse d'associations, de coopératives ou d'autres formes d'organisation, sont un facteur important pour que les agriculteurs développent leur propre efficacité, fassent entendre leur voix commune et développent des services pour leurs membres.

Au sein de la coopération internationale

## Lobby & Advocacy : Trouver une voix commune forte

Comment faire entendre la voix de plusieurs personnes pour pouvoir exercer une influence ? La défense des intérêts ou, comme on l'appelle en anglais, « Lobby & Advocacy » (L&A), est une tâche essentielle des organisations paysannes.

### Groupe cible

Représentants bénévoles et salariés d'associations, de coopératives et d'autres formes d'organisations paysannes.

### Format et durée

4 modules de 2 jours sur 8 à 12 mois avec mise en œuvre accompagnée en parallèle.

### Module 1 - « Introduction et clarification de la mission »

- Compréhension de base
- Rôle et expérience des organisations paysannes
- Étapes du travail de L&A
- Paysage des acteurs & pertinence politique
- Collaboration au sein du réseau

### Module 2 - « Politique & document de synthèse »

- Comment fonctionne la politique dans le pays
- Points d'entrée et niveaux d'influence



- Réflexion sur les thèmes L&A possibles et les destinataires
- Rédaction d'une prise de position

### Module 3 - « Les voies de la communication »

- La signification de la consultation
- Identifier, diagnostiquer et prioriser les thèmes
- Les formes de conflits, leur origine et leurs causes, les stratégies de résolution et les opportunités
- Approche ciblée des besoins
- Relations avec les médias et RP en cas de crise et de conflit

### Module 4 - « Communication, présentation de soi et développement stratégique »

- Une communication réussie / de bons entretiens
- Ébauche de concept, plan stratégique, mise en œuvre

La formation est dispensée par des formateurs et des experts locaux et internationaux. Elle comprend également un travail pratique sur un

projet. Une phase de coaching clôture l'accompagnement.

## Formation du leadership En forme pour le bénévolat

Pour les représentants bénévoles expérimentés et nouvellement élus..

### Groupe cible

Des facilitateurs internes sont formés au sein d'une association afin d'initier, si nécessaire, les représentants bénévoles nouvellement élus.

### Contenu

- Collaborateurs et direction d'équipe
- La personnalité individuelle
- Diriger une organisation

### Format et durée

3 module à 2 jours

## Modèles commerciaux pour les associations créatives

Des services axés sur les besoins pour des membres satisfaits

### Groupe cible

Représentants bénévoles et salariés dans des associations, des coopératives et d'autres formes d'organisations paysannes.

### Contenu

La « maison de l'entrepreneur » de l'AHA sert de modèle pour concevoir durablement des modèles d'entreprise pour les services.

- Objectifs + stratégies, marchés + marketing, produits + services, procédures + performances, site + ressources, connaissances + innovations, personnes + travail, finances + chiffres, décision + responsabilité

### Format et durée

- 4 modules de 2-3 jours sur plusieurs mois adaptés à la situation et aux besoins de l'organisation
- Accompagnement du travail pratique sur le projet entre les modules, de l'analyse des besoins à la mise en œuvre

## Sortir de la subsistance avec b|u|s international

L'esprit d'entreprise et l'action sont des bases importantes pour le développement de l'agriculture. De nombreuses organisations paysannes ont compris qu'en offrant à leurs membres une qualification entrepreneuriale, elles leur ouvrent les portes d'une agriculture diversifiée et économiquement performante. b|u|s international est une offre de formation licenciée par l'AHA. Dans le cadre de cette offre, des personnes sont formées (le plus souvent au sein

d'organisations), des formateurs sélectionnés sont qualifiés pour former les petits agriculteurs avec le produit de formation fini.

Pour la formation des formateurs dans les pays du Sud, voir aussi p. 62.

### Offre de l'AHA

- Formation de formateurs (ToT) par des maîtres formateurs internationaux et locaux
- Mise en relation de formateurs existants avec des groupes cibles

### Groupe cible

- Les organisations qui souhaitent offrir une plus-value à leurs membres
- Les partenaires de développement qui souhaitent organiser ou mettre en place des formations à l'entrepreneuriat dans leurs organisations paysannes
- Des conseillers indépendants à la recherche d'un modèle de conseil durable
- Des agriculteurs locaux qui souhaitent soutenir et aider les autres

### Format et durée

3 modules de 10 jours plus évaluation individuelle et certification (formation de formateurs - ToT)  
3 modules de 2-3 jours (application)

### Module 1 - « L'individu »

- Forces personnelles, perspectives et objectifs
- Questions sur la responsabilité, le feedback
- Qu'est-ce que le succès ?

### Module 2 - « Mon entreprise »

- Orientation vers le marché
- Analyse du portefeuille et analyse de l'environnement
- De la vision au plan d'action

### Modul 3 - Kompakter Business Plan

- Objectif et marché ainsi que produits possibles
- Structure, processus et ressources, y compris savoir-faire, personnel et finances

## Mécanisation communautaire

Divers modèles de mécanisation communautaire aident les agriculteurs sur place à économiser des efforts et des ressources. Dans le cadre de cette offre, des « facilitateurs » sont habilités à conseiller et à accompagner les organisations et les personnes intéressées.

### Groupe cible

- Les organisations qui souhaitent offrir une plus-value à leurs membres
- Des conseillers indépendants à la recherche d'un modèle de conseil durable
- Des agriculteurs locaux qui souhaitent soutenir et aider les autres

### Contenu et format

5 modules d'une journée, organisés sur place ou en ligne. Un expert formateur accompagne l'organisation paysanne dans le développement du modèle d'entreprise et dans la mise en œuvre pratique.

### Module 1

- Analyse de l'agriculture et des conditions cadres des membres

### Module 2

- Examen des options techniques permettant de mécaniser les étapes de la culture

### Module 3

- Ressources et capacités des acteurs pour assurer la rentabilité et la faisabilité de l'opération

### Module 4

- Gestion communautaire
- Questions opérationnelles et organisationnelles

### Module 5

- Commercialisation du service
- Durabilité des modèles d'entreprise
- Refinancement de l'investissement

## Transmission de l'exploitation / changement de génération

Au sein des organisations paysannes, les coaches et les formateurs sont habilités à accompagner les jeunes agriculteurs dans le processus de transmission de leur exploitation.

### Groupe cible

- Les organisations qui souhaitent offrir une plus-value à leurs membres
- Des conseillers indépendants à la recherche d'un modèle de conseil durable
- Des agriculteurs locaux qui souhaitent soutenir et aider les autres

### Contenu

Une directive élaborée en collaboration avec l'association des jeunes agriculteurs ougandais UNYFA et la GIZ décrit un processus de 3 à 4 séminaires de conseil sur des thèmes juridiques, économiques et sociaux. La communication interfamiliale y est centrale. Des formateurs et des experts locaux animent les séminaires de 2 à 3 jours. Des coaches accompagnent les participants entre les séminaires et au-delà, afin qu'ils trouvent des solutions et les mettent en œuvre.

### Format

Selon les besoins, introduction/formation de formateurs et de coachs ou réalisation directe des séminaires par l'AHA.

N'hésitez pas à nous contacter. Nous vous ferons une offre sur mesure.

## Formation interculturelle

Ce n'est que lorsque l'on se trouve sur un pied d'égalité que l'on est ouvert à apprendre ensemble et à échanger réellement. Cependant, la bonne volonté ne suffit pas pour créer cette égalité. Chacun est trop imprégné de l'image de l'autre, il manque souvent la clé pour comprendre les particularités culturelles. Il est également utile de changer de perspective et de porter un regard neuf sur son propre être et sa propre création.

### Groupe cible

- Agriculteurs
- Formateurs
- Experts

### Contenu et format

- Formation de 2 jours comprenant des bases communes sur la manière de voir et de se comporter dans les pays africains et en Inde

- Exercices sur l'image de soi et des autres
- Informations adaptées aux différentes régions cibles
- Réflexions utiles sur l'histoire coloniale et le racisme pour le travail pratique et la rencontre directe

## Offre de formation sur mesure

Dans le cadre de notre travail international, il nous semble important d'adapter en permanence notre offre de formation aux différents pays, clients et situations. C'est pourquoi les offres présentées ici ne sont qu'une partie de ce que nous avons à vous proposer. Pour des formations, des séminaires et des accompagnements sur mesure, nous vous conseillons de nous contacter directement.



## Contact



### Nicole Bolomey

n.bolomey@andreas-hermes-akademie.de

+49 (0)151185 692 67



Formateur, conseiller et coach

## Visualiser facilement et habilement

Selon la devise « une image vaut mille mots », des visuels expressifs permettent de transmettre de nombreuses choses de manière simple, rapide et durable. Enrichissez vos formations, consultations, animations et ateliers avec une visualisation habile.

### Groupe cible

Formateurs, conseillers, coaches, dans l'industrie agroalimentaire, au sein des associations.

### Contenu

- « Écriture lisible, couleurs, formes, dynamique »
- Éléments « formes, symboles, visages, flèches, etc. »
- Langage visuel « Passer du concept à l'image »
- Visualiser les gens graphiquement
- Représenter les émotions, les sentiments & les besoins
- Structure & éléments de conception des flipcharts

**Durée** 1 jour

## Visualiser facilement et habilement en ligne

Travaillez chez vous sur vos visualisations sous la direction du formateur.

**Durée** 2 ateliers en ligne, le matin, à environ 14 jours d'intervalle.

### Prestataires de formation

## Pour les enseignants : Enseigner avec un style propre personnel

Les enseignants des écoles professionnelles et spécialisées doivent, entre autres, relever le défi d'enseigner les connaissances les plus récentes, d'intégrer de plus en plus de matières dans le programme, de transmettre un esprit d'entreprise et d'action, de motiver continuellement les élèves, d'encourager des classes très hétérogènes et de renforcer les compétences sociales des élèves.

### Contenu

- Comment utiliser efficacement sa propre personne
- Créer une atmosphère de travail motivante en classe
- (Connaître) les structures de la personnalité

- Contrôler le niveau d'énergie et le rythme d'apprentissage
- Susciter l'autoréflexion des élèves et les motiver
- Connaître les différents types d'apprentissage et adapter l'enseignement en conséquence.
- Encourager les élèves à passer à l'action
- Penser et agir en entrepreneur
- Compétence d'action au méta-niveau
- Travail avec des groupes
- Coaching collégial

**Durée** 4,5 jours

### Groupe cible

Enseignants de la formation professionnelle et technique

## Contact



**Marietheres Förster**  
[m.foerster@andreas-hermes-akademie.de](mailto:m.foerster@andreas-hermes-akademie.de)  
 +49 (0)151179 566 82

**Association du futur.  
Travail sur l'image.  
Inspiration AHA.  
Radar du futur.  
Semaine d'étude.  
Forum du futur.  
Fête b|u|s. Davantage.  
Conférences et  
événements.**





Rétrospective

### Dans l'agriculture

## La fête b|u|s

Une fois par an, au solstice d'été, nous célébrons notre légendaire fête b|u|s. A cette occasion, des partenaires locaux organisent la fête b|u|s en collaboration avec l'Andreas Hermes Akademie comme point d'orgue professionnel et social de la mise en œuvre internationale des formations b|u|s. Le programme se déroule généralement de la manière suivante :

#### Jeu

Arrivée et soirée de bienvenue

#### Vendredi

- Environ 10 excursions dans la région pour découvrir des exploitations agricoles
- Des entrepreneurs passionnants du secteur agricole et des temps forts culturels
- Soirée barbecue avec animation musicale



#### Samedi

- Congrès des entrepreneurs avec des personnalités passionnantes
- Soirée de gala festive avec musique live
- Remise des diplômes d'entrepreneur aux lauréats de l'année

#### Dimanche

Cérémonie, brunch et départ

#### Internet

[www.bus-fest.de](http://www.bus-fest.de)

### Au sein de l'association

## Semaine d'étude de l'Altfredeburger

Peuvent être appelés « Altfredeburger » ceux qui ont participé aux « Cours Longs » (aujourd'hui TOP-Kurs) de l'Académie depuis 1949. Cette communauté d'environ 1.000 anciens étudiants a donné son nom au premier site de l'Académie, Bad Fredeburg. Pour cette communauté, l'académie propose, en collaboration avec l'association des anciens élèves (amicale des Altfredeburger e.V.), un séminaire annuel au cours duquel les participants se penchent sur des thèmes d'avenir et obtiennent des perspectives et des plans pour le quotidien de l'entreprise

et de la famille. La semaine d'étude se déroule au même endroit que le TOP-Kurs actuel, au Centre des travailleurs de Königswinter près de Bonn.

#### Contenu

Extraits :

- Représentation théâtrale par le TOP-Kurs
- Excursion à Bonn et dans les environs
- Thèmes de politique agricole et sociale orientés vers l'avenir en séance plénière
- Groupes de travail sur différents thèmes
- Recueillement œcuménique
- Admission du TOP-Kurs actuel dans le cercle des amis de l'Altfredeburger e.V.
- Hommage aux jubilaires
- Bal festif
- Assemblée générale du Cercle des Amis de l'Altfredeburger e.V. et de l'association de soutien de l'Altfredeburger

#### Organisateur

L'AHA en collaboration avec l'association « Freundeskreis der Altfredeburger e.V. ».

#### Lieu

Maison des travailleurs (Arbeitnehmer-Zentrum Königswinter, AZK) près de Bonn, Königswinter

## Contact



**Dr. Andreas Quiring**  
[a.quiring@andreas-hermes-akademie.de](mailto:a.quiring@andreas-hermes-akademie.de)  
 +49 (0)172 21 39 429

**Les jeunes entreprises de croissance innovantes (startups) jouissent d'une attention et d'une popularité croissantes dans le secteur agricole.** Qu'il s'agisse d'élevage d'insectes, de plateforme de commerce en ligne ou de robots dans les cultures : Les startups fournissent des idées innovantes et des propositions d'amélioration tout au long de la chaîne de création de valeur. Avec nos offres, nous voulons donner des impulsions et encourager les réseaux.



### Tout sur la Start : Up!

Une rencontre annuelle avec différents thèmes clés. En collaboration avec la Fédération allemande des agriculteurs (DBV) et l'Association fédérale des startups allemandes, l'Andreas Hermes Akademie réunit des agriculteurs et des startups ainsi qu'une multitude de gens cools.

### IGW-Startup-Days

Depuis quatre ans, les Startup-Days font partie intégrante de la Semaine verte internationale ([www.gruenewoche.de](http://www.gruenewoche.de)). Outre des débats inspirants avec des experts, les startups elles-mêmes sont bien sûr au centre de l'attention : Les présentations exigeantes et accrocheuses des six finalistes ont suscité l'enthousiasme, tout comme le jury de haut niveau qui a examiné à la loupe leurs projets. Peut-être voudrez-vous être de la partie l'année prochaine ?

### Inspiration AHA

Vous avez besoin d'un peu d'inspiration ? Les agriculteurs intéressés par

l'innovation se rendront dans le cadre d'une excursion vers les points chauds de la scène des start-ups. L'objectif : Faire connaissance avec les startups du secteur vert et comprendre ce qui rend une startup si particulière.



### Future Agro Challenge

Une fois par an, dans le cadre du Global Agripreneur Summit, le titre d'« Agribusiness of the Year » est décerné dans le monde entier à une start-up du secteur de l'AgriFood Tech. Les gagnants de la finale internationale reçoivent un package exclusif adapté à leurs besoins individuels et comprenant des prestations de services d'une valeur allant jusqu'à 50 000 euros, l'accès à des réseaux et l'attention des médias. Chaque année, l'AHA organise la sélection allemande pour l'événement international des start-ups, le Future Agro Challenge. Le vainqueur pourra ensuite participer à la compétition internationale. Avec le soutien de la Landwirtschaftliche Rentenbank, les frais de voyage et d'hébergement sont pris en charge pour deux personnes pendant plusieurs jours.

### Contact



**Mareike Meyn**  
[m.meyn@andreas-hermes-akademie.de](mailto:m.meyn@andreas-hermes-akademie.de)  
 +49 (0)151 509 317 11

### Contact



**Matthias Mehner**  
[m.mehner@andreas-hermes-akademie.de](mailto:m.mehner@andreas-hermes-akademie.de)  
 +49 (0)163 64 19 776



## Travail sur l'image de l'agriculture avec #2B1D - deux branches, un dialogue

Agriculture et journalisme - deux mondes ? Non, disons-nous, car les deux mondes sont souvent confrontés aux mêmes défis : une forte intensification du travail, des changements structurels rapides, des quotas, ou la question de savoir « comment et où obtenir rapidement des informations de qualité et surtout correctes » ? Quoi de plus naturel donc que de réunir des représentant(e)s des deux branches ? Car les deux branches partagent en tout cas une passion : l'amour de leur métier.

Avec notre projet #2B1D - deux branches un dialogue, c'est exactement là que nous intervenons : Dans le cadre de l'initiative DILAOG MILCH, en collaboration avec l'association régionale MILCH de Rhénanie-du-Nord-Westphalie, nous établissons des contacts, des réseaux et des échanges entre les deux branches.

Comment ? Les agriculteurs vont là où se trouvent les journalistes et les

journalistes viennent dans les exploitations. Ils apprennent ensemble et les uns des autres, ils discutent, dissipent les malentendus, reconnaissent les points communs, en apprennent davantage sur les défis quotidiens de l'autre branche et se comprennent mieux.

Depuis 2017 déjà, nous avons organisé des ateliers, des formations, des tables rondes, des visites de rédaction et d'exploitation.

Voici quelques-uns des points forts de #2B1D: « Journée de la ferme - les volontaires dialoguent avec les jeunes agriculteurs » chez le producteur laitier Matthias à Haltern, atelier de rédaction avec des agriculteurs et des rédacteurs de l'Aachener Zeitung que nous avons réalisé en ligne, tables rondes avec les créateurs de l'émission « Superkühe » de la WDR et les Journées des journalistes à la Foire du livre de Francfort. En tant que partenaire de DIALOG MILCH, la foire du livre y a intégré la manifestation « Du blog au livre » dans son programme, parce que « l'échange entre la ville et la campagne est d'une actualité brûlante ». Et bien sûr, les manifestations de #2B1D comprennent des

visites d'exploitations laitières - avec des « journalistes à la ferme », des échanges de rôles, des « interviews inversées » ou la séquence « Demandez à l'agriculteur ». C'est avec plaisir que nous élaborons avec vous des projets de dialogue entre les agriculteurs et les consommateurs, les politiciens, les journalistes, les scientifiques... Par le biais de médias croisés et surtout par des rencontres personnelles.

## Contact



**Marietheres Förster**  
[m.foerster@andreas-hermes-akademie.de](mailto:m.foerster@andreas-hermes-akademie.de)  
 +49 (0)151 179 566 82



Dans le développement des territoires agricoles

## « Association du futur »

Depuis quelques années, nous organisons à l'automne un séminaire pour les associations qui souhaitent organiser leur avenir de manière proactive. Nous donnons des conseils, posons des questions et trouvons ensemble des réponses aux divers scénarios de changement. Des thèmes comme la gestion des connaissances et la communication, la complexité et le changement numérique, ou encore le leadership et le changement de génération constituent une petite sélection de nos sujets.

Cette manifestation a lieu une fois par an. Si vous souhaitez être inscrit sur la liste de diffusion, veuillez-nous en informer ou consulter de temps en temps notre site Internet [www.andreas-hermes-akademie.de](http://www.andreas-hermes-akademie.de)

## Le meilleur est à la campagne

Un format qui se penche sur les potentiels, les effets et les facteurs de

blocage des pôles de connaissances et d'enseignement supérieur pour le développement régional. L'arrière-plan est constitué par les effets économiques et sociaux avérés pour la région, qui ne sont toutefois que peu appréciés et soutenus par la politique. En collaboration avec les scientifiques, les politiques et les praticiens, nous poserons des questions et comblerons les lacunes du débat. Cette manifestation a lieu à intervalles irréguliers. Si vous souhaitez être inscrit sur la liste de diffusion, veuillez-nous en informer ou consultez de temps en temps notre site Internet [www.andreas-hermes-akademie.de](http://www.andreas-hermes-akademie.de)

## Radar du futur

Nous travaillons sur différents thèmes d'avenir avec des personnes issues des régions agricoles ; la méthode du Design Thinking place les personnes concernées au centre et soutient le processus créatif et authentique vers des visions et des premières idées. Les résultats sont à la fois des suggestions et des lignes directrices dans de nombreux domaines.

N'hésitez pas à nous contacter si vous avez un thème ou un événement à proposer.

## Forum du futur sur le développement agricole et agricole

En janvier, parallèlement à la Semaine verte internationale, le ministère fédéral de l'Alimentation et de l'Agriculture organise le Forum du futur sur le développement agricole. Les acteurs du développement agricole s'y retrouvent pour discuter de thèmes qui leur tiennent à cœur.

Nous participons avec des thèmes surprenants et de nouveaux settings, des titres de manifestations comme « LandRebellen », « Land2037 », « New Work pour les citoyens-maîtres » ou « La nouvelle mesure des espaces agricoles », illustrent la diversité de nos formats.

Consultez le programme varié du Forum de l'avenir. Vous nous y trouverez également. Nous vous invitons cordialement à y participer.

## Contact



**Mareike Meyn**  
[m.meyn@andreas-hermes-akademie.de](mailto:m.meyn@andreas-hermes-akademie.de)  
 +49 (0)151 509 317 11

**Analyse de situation.  
Valeurs. Modèle.  
Vision. Objectifs.  
Stratégie. Commu-  
nication. Développe-  
ment de l'équipe.  
Collaboration.  
Finances. Davantage.  
Conseil et Coaching.**



## Développement des associations et des organisations.

Les influences externes et internes exigent toujours des changements au sein d'une association. Elaborez avec nos experts des stratégies de changement qui feront systématiquement avancer l'association.

**Au sein des associations paysannes**

**Au sein de la coopération internationale**

Les « valeurs » de l'organisation constituent le point central et le point de départ d'un développement organisationnel stratégiquement orienté.

CONDITIONS-CADRES

- Changeement .....
- Crises .....
- Perturbation .....
- Finances .....
- nombre de membres décroissant .....
- transition démographique .....
- etc. ....



- LES MESURES
- Concept de communication
  - Travail professionnel du comité
  - Collaboration entre bénévoles et salariés
  - Campagne d'image
  - Nouvelle culture de réunion
  - Fidélisation des membres
  - Gestion des réclamations
  - Développement d'équipes
  - Développement du leadership
  - Coaching
  - Structure des établissements
  - Travail de l'association sur le terrain
  - Qualification des bénévoles
  - etc.

Nous vous accompagnons également volontiers par un coaching ciblé des cadres. Contactez-nous !

Vous souhaitez saisir les opportunités offertes par la numérisation et les attentes des membres dans votre association et faire évoluer votre organisation ? Vous souhaitez adapter les canaux de communication ou les processus de concertation ? Vous souhaitez introduire de nouvelles structures efficaces et rapides pour le management et la collaboration et organiser les réunions de votre comité de manière actuelle ?

En collaboration avec vous et votre équipe de management, nous mettons en place des processus de développement systématiques et adaptés aux besoins, qui intègrent et utilisent activement les potentiels de vos membres et de vos collaborateurs.

Dans la coopération internationale, notre développement organisationnel prend différentes formes. Nous soutenons les fondateurs d'organisations (p. ex. les associations de jeunesse ou les plateformes de chaînes de création de valeur), nous accompagnons les équipes de direction dans des processus de changement (p. ex. en cas de forte croissance), nous aidons aux adaptations structurelles (p. ex. dans les processus de décentralisation) et accompagnons la mise en place de nouvelles plates-formes d'échange. Contactez notre équipe internationale. Nous nous ferons un plaisir de répondre à vos demandes directes.

**Pour ce faire, nous utilisons les principes du développement organisationnel :**

- Analyse systémique des parties prenantes
- Transforme les personnes concernées en parties prenantes
- Développement organisationnel en tant que processus continu
- Développement d'une organisation durablement apprenante
- Augmenter l'auto-efficacité et la capacité d'amélioration de l'organisation
- Congruence des objectifs, des raisons et des mesures
- Orientation cohérente vers le sens et le but de l'organisation

**Infrastructure.  
Services d'intérêt gé-  
néral. Haut débit.  
Politique. Economie.  
Administration. Think  
Tank. Innovation. Dia-  
logues thématiques.  
Progrès. Davantage.  
Formats de  
dialogue.**



**En 2015, la plate-forme Zones agricoles a vu le jour.** Toutes les associations ayant une responsabilité et un mandat pour le développement des zones agricoles sont réunies autour d'une table. C'est une nouveauté qui montre l'intérêt extraordinaire de ne pas considérer les zones agricoles comme des silos sectoriels, mais bien plus comme un tout. Car : les thèmes du développement agricole ne manquent pas. Depuis quelques années, le thème de l'infrastructure à large bande figure en tête de liste, en tant que base souvent citée pour plus d'égalité, de participation et de possibilité d'innovation et de progrès.



### Dans le développement des territoires agricoles

L'administration et la politique prennent bien entendu le sujet au sérieux, mais il manque encore souvent le regard si important de la pratique, des solutions concrètes ou la connaissance de la pertinence de certains thèmes de niche. C'est de cette constatation qu'est née l'idée de créer une « plate-forme des zones agricoles » à Berlin, proche des événements politiques. Avec le soutien de la Landwirtschaftliche Rentenbank, nous pouvons permettre aux différentes perspectives sur des thèmes communs de faire l'objet d'une discussion globale et collective, ce qui crée un espace de confiance et d'exclusivité pour ces organisations et une : les organisations de la société civile ont ainsi la possibilité d'établir un contact direct

avec leurs partenaires et leurs experts issus des ministères, de la politique et de la science.

### Définir des thèmes - discuter de thèmes

La Plate-forme Zones agricoles est considérée comme un créateur de thèmes, elle est composée d'un large éventail de débats internes. La valeur ajoutée réside dans la réflexion commune et intégrative. Les thèmes sont - comme les zones agricoles elles-mêmes - très variés. Les thèmes et scénarios d'avenir des zones agricoles sont à l'ordre du jour, tout comme les thèmes à long terme de l'équivalence des conditions de vie. C'est surtout l'accompagnement critique des projets politiques actuels qui est le bénéficiaire par excellence pour tous les

participants. N'hésitez pas à nous contacter si vous estimez qu'un thème du développement agricole ne figure pas dans le débat public et politique. Nous l'aborderons ensemble.

#### Groupe de soutien

- Arbeitsgemeinschaft der Akademien Ländlicher Raum
- Bund der Deutschen Landjugend
- Bundesverband der gemeinnützigen Landesgesellschaften
- Deutscher Bauernverband
- Deutscher LandFrauenverband
- Deutscher Landkreistag
- Deutscher Raiffeisenverband
- Deutscher Städte- und Gemeindebund
- Die Agrarsoziale Gesellschaft
- Landwirtschaftliche Rentenbank
- Verband der Bildungszentren im Ländlichen Raum
- Verband der Landwirtschaftskammern
- Zentralverband des Deutschen Handwerks



## Au sein de la coopération internationale

### Échange global

Les agriculteurs et les agricultrices apprennent le mieux des agriculteurs et des agricultrices. Les associations échangent de manière profitable avec les associations. L'échange entre pairs (Peer-to-Peer) réunit des dirigeants agricoles de toutes les régions du monde.

#### Transitional Agriculture

Des associations de 6 pays sur 3 continents se rencontrent ici régulièrement en ligne sous l'égide de la Fédération mondiale des agriculteurs (WFO) et échangent leurs expériences sur des thèmes qu'ils ont eux-mêmes choisis. 3 blocs de 3 modules de 2h chacun se déroulent sur l'année et sont complétés par une rencontre physique avec des visites d'exploitations.

En collaboration avec :  
AKI - Agrar Kontakte International e. V.

#### Compétences commerciales

Renforcer les compétences des associations nationales africaines de l'Apex sous l'égide de leurs associations régionales en Afrique australe, orientale et occidentale. L'échange physique dans le cadre de séminaires de plusieurs jours sur des thèmes liés à la politique commerciale agricole.



#### Echange de stagiaires

Pour les diplômés(e)s des formations agricoles dans le Sud, le passage au monde professionnel réel est souvent difficile. Les formations et les études sont marquées par des contenus théoriques. La pratique et l'application d'approches modernes sont négligées, notamment en raison du manque de ressources. Le « **International Young Farmers' Exchange Programme** » (IYFEP) Le programme répond au besoin élevé d'expérience pratique et de formation continue. Mis en œuvre par la fondation Schorlemer de l'association allemande des agriculteurs, il encourage depuis 2019 les échanges de jeunes entre l'Ouganda et l'Allemagne. Ceux-ci vivent, étudient et travaillent pendant trois mois dans des entreprises familiales des pays respectifs.

Outre l'échange pratique, l'accent est mis sur le développement personnel des participants et des exploitations d'accueil. L'échange vise ainsi à promouvoir des personnalités motivées et culturellement ouvertes dans l'agriculture - des personnes qui regardent au-delà de leur horizon avec assurance et tolérance.

#### Groupe cible

- Entreprises d'accueil en Allemagne
- Stagiaires d'Allemagne se rendant en Ouganda
- Entreprises d'accueil en Ouganda
- Stagiaires ougandais se rendant en Allemagne

Pour toute information et pour l'inscription, voir aussi [www.krassgruen.de/finde-ein-praktikum/afrika-blog/iyfep-im-kontext](http://www.krassgruen.de/finde-ein-praktikum/afrika-blog/iyfep-im-kontext)

#### Pool d'experts

Nous VOUS cherchons ! Vous avez un lien avec l'agriculture, les associations, la représentation d'intérêts, la gestion d'entreprise et/ou les services des associations ? Vous parlez couramment l'anglais ou le français ? Alors rejoignez notre pool d'experts et accompagnez-nous dans nos organisations partenaires en Afrique et en Inde. Les voyages alternent entre des missions courtes (3 à 7 jours) et des accompagnements plus longs sur place (environ 3 semaines). Ils s'intègrent facilement dans votre activité normale.

**Nous vous préparons de manière approfondie à votre mission !**  
**Contactez-nous !**

### Contact



**Nicole Bolomey**  
[n.bolomey@andreas-hermes-akademie.de](mailto:n.bolomey@andreas-hermes-akademie.de)  
+49 (0)151185 692 67

**Digitalisation. Gen Y.  
Motivation. Maintien  
du cap. Succès.  
Commercialisation.  
Clients. Change-  
ment. Opportunités.  
Estime. Commerci-  
alisation. Davantage.  
Conférences.**





## « La numérisation ne change rien - elle change simplement tout. Aussi et surtout les zones agricoles »

Souhaitez-vous comprendre ce que signifie exactement le changement numérique et ce qu'il induit ? Vous demandez-vous aussi si le simple fait de naviguer sur une tablette ou d'utiliser une application pour les loisirs et le sport signifie déjà tout ? Oui ? Alors je vous emmène volontiers en voyage pour découvrir les possibilités et les opportunités de l'avenir dans les zones agricoles. Ici aussi, la règle est la suivante : La technique n'est pas le problème - après la révolution numérique, c'est avant le changement culturel. Cette conférence est disponible en présentiel et en ligne.

## « L'attente n'est pas une solution : Qu'est-ce que le changement numérique change dans une association ? »

Beaucoup de choses changent. Le monde devient plus complexe, les tendances sociales plus variées et le changement numérique agit comme

un amplificateur du changement. Dans chaque branche, dans chaque entreprise et oui, pour les associations aussi, l'avenir est sur la sellette. Offrez-vous un regard en profondeur sur tous les domaines qui maintiennent une association en place et sur lesquels est inscrit « changement ».

Cette présentation est disponible à la fois en présentiel et en ligne.

## « Gen Y : Plus qu'une cohorte »

Le regard porté sur la jeune génération est toujours important et fait du bien. Pour trois raisons : D'un point de vue démographique, elle est la « génération du peu » et en même temps une génération qui a des besoins nouveaux et modifiés pour elle-même, pour la vie et aussi pour le travail. Le changement numérique agit ici aussi comme un amplificateur de nouveaux états d'esprit : structurels et humains.

Mais ce sont surtout « les jeunes » qui doivent et veulent marquer l'avenir. Cette conférence est disponible en présentiel et en ligne.

## « Attirer, fidéliser et motiver des collaborateurs de qualité »

Attirer de bons collaborateurs devient souvent une lutte de concurrence dans tous les secteurs. Garder les bons collaborateurs et les motiver, les enthousiasmer et en faire une équipe devient un facteur décisif pour le succès du développement dans les entreprises. Des concepts professionnels sont nécessaires pour attirer et fidéliser les collaborateurs et pour qualifier les cadres en conséquence. Nous adaptons le contenu des conférences en fonction des thèmes que vous souhaitez aborder.

## « Garder son sang-froid dans les moments difficiles »

Qu'est-ce qui nous rend forts dans les moments difficiles ? Que faire de mon stress, de ma colère, de mes soucis, de ma peur ? Avec cette conférence, les agriculteurs et agricultrices recevront des impulsions pour contrer les temps difficiles et retrouver de l'énergie.

Dans cette conférence, suivie d'un atelier, la conférencière et formatrice propose d'abord des moyens de « relâcher la pression ». Elle présentera ensuite des exemples de crise tirés d'autres secteurs et ouvrira la voie à de (nouvelles) solutions possibles. La formatrice donne surtout du courage. Elle montre comment renforcer sa force de résistance individuelle et comment utiliser des sources de force très personnelles pour développer de (nouvelles) stratégies.

## « Rester calme malgré les sujets qui fâchent - travail de relations publiques dans l'agriculture »

« Ils sont responsables des émissions de CO<sub>2</sub> », « Ce sont eux les pollueurs et les tortionnaires d'animaux » ... les critiques à l'encontre de l'agriculture se multiplient, les reproches deviennent plus durs, les discussions plus émotionnelles. Parallèlement, les gens ont peu de liens avec l'agriculture, ils ne savent pas grand-chose de notre travail dans les exploitations. Les opinions sont également influencées par les médias. Il est donc d'autant plus important que nous nous engagions activement dans le dialogue avec les gens, notamment dans l'environnement de notre propre exploitation. Lors de la conférence, nous donnerons des conseils pour une approche active, ouverte et authentique de l'autre.

## « Motivé PAR LES TEMPS DIFFICILES - Critères de réussite des entrepreneurs agricoles d'aujourd'hui et de demain ! »

NON, il n'y a pas de faute d'impression dans le titre, il s'agit vraiment de :

« Motivés PAR les des temps difficiles... » De quoi s'agit-il ? Que les périodes difficiles peuvent aussi être et sont une véritable impulsion vers la nouveauté. Notre métier d'agriculteur est le métier de toutes les possibilités ! Quels sont les axes de développement que nous offre l'agriculture et où est ma place ? Il n'y a pas une voie pour tous, mais il y a une voie pour chacun. Comment trouver ma voie de développement individuelle. De quels critères dépend la réalisation de mes objectifs et quel est mon niveau dans ces critères ?

## « L'heure du stratège - des outils de gestion d'entreprise pour maintenir le cap en période difficile »

Nous abordons ce thème complexe et exigeant sous trois angles : Il s'agit tout d'abord de comprendre sa propre entreprise, de décrire les tendances qui affectent le secteur et d'en tirer des conclusions pour la gestion d'une entreprise agricole. Les champs d'action et les voies de la gestion d'entreprise sont esquissés et la forme et l'importance de l'analyse des forces et des faiblesses et du contrôle de gestion opérationnel et stratégique sont expliquées. Le contrôle de gestion est un outil important et précieux.

## « Les exigences envers les chefs d'exploitation agricole en mutation »

Les entreprises agricoles ont considérablement changé au cours des dernières années. Les développements techniques et technologiques, la taille des exploitations, la complexité des processus, les exigences de la société, la volatilité des marchés, les cotations globales du marché, les relations avec le législateur, les assurances, la protection de l'environnement, les autorités, les banques, les salariés et, enfin, les exigences personnelles en matière de qualité de vie sont aujourd'hui totalement différentes de ce qu'ils étaient il y a quelques années.

Comment un agriculteur répond-il à ces exigences, comment doit-il être formé et à quoi doivent ressembler la formation continue et le perfectionnement ? Découvrez ce qu'un agriculteur d'aujourd'hui doit avoir pour une gestion d'entreprise professionnelle.

## « Le parcours personnel vers le succès - assumer des responsabilités en tant qu'entrepreneur »

La réussite d'une entreprise passe aussi par la réflexion. Or, il n'est pas toujours facile de considérer sa propre entreprise de l'extérieur. L'aveuglement est le plus grand risque pour les entrepreneurs. Car on cesse alors de se remettre en question, de remettre en question son travail et son entreprise. On cesse d'être critique et on continue à faire comme si de rien n'était. Pour lutter contre un éventuel manque de discernement, il est utile d'essayer de nouvelles choses, d'oser faire quelque chose de différent de ses collègues.





Il s'agit de ne pas perdre de vue les marchés et les évolutions d'une part, et la stratégie individuelle de l'entreprise d'autre part.

L'entrepreneur qui veut profiter des changements et des évolutions sur les marchés doit être vigilant et réagir en conséquence.

### « 1.000 fermes, 1.000 possibilités - aborder le marketing régional de manière stratégique et pratique »

La régionalité, c'est la diversité à l'état pur. Commercialiser soi-même ses propres produits offre la possibilité d'organiser son exploitation de la manière la plus adaptée à celle-ci et à son environnement, ainsi qu'à sa famille et à soi-même. Certes, c'est une tâche considérable que d'être responsable de la production à la vente, de l'agriculture au marketing, mais cela permet aussi de créer plus de valeur ajoutée et de gagner en indépendance.

### « Le groupe en interne : Comment fonctionne le commerce alimentaire de détail ? Exigences et possibilités pour les commerçants régionaux »

Nous jetons un coup d'œil dans les coulisses de l'« adversaire redoutable » qu'est le commerce. Comment fonctionnent les processus, du premier contact à la campagne d'action ? À quoi le service des achats est-il attentif ? Qu'est-ce que les clients des supermarchés apprécient ? Quels critères dois-je remplir en tant que fournisseur ? Une ancienne acheteuse régionale témoigne et Vous pouvez lui poser toutes vos questions.

### « Comment le dire à mon client ? Sur le thème de la communication sur des sujets critiques »

Tout le monde parle de communication. Mais comment parler ouvertement de la vie et du travail à la ferme si l'on

pense que les consommateurs n'en veulent pas ? Toutes les exploitations doivent-elles faire de la communication ? Souvent, les fronts se durcissent et l'opinion prend le pas sur le savoir - des deux côtés. Il existe pourtant de bonnes voies pour un échange fructueux entre l'agriculture et la non-agriculture - même et surtout sur des sujets critiques.

### « Prendre des dons, donner des noms : Valoriser l'agriculture et la société »

Tant dans les débats sociopolitiques que dans les discussions au sein du secteur agricole, on distingue « la société » et « l'agriculture » comme deux entités distinctes, comme si elles étaient séparées et opposées l'une à l'autre. Le manque d'estime pour « l'autre » est attribuée à l'un et à l'autre et conduit à des conflits qui s'étendent du contact direct jusqu'à la haute politique. Comment briser ce cercle ?

### Contact



**Mareike Meyn**  
m.meyn@andreas-hermes-akademie.de  
+49 (0)151 509 317 11

Au sein de la coopération internationale

## Organisations paysannes - l'auto-organisation, clé d'une représentation forte de l'agriculture

Les pays dotés d'une agriculture forte et organisée se distinguent par une représentation efficace de leurs intérêts. L'interaction entre le gouvernement et la société civile est un élément important de la démocratie. Dans les pays en développement et les pays émergents, la voix des agriculteurs est souvent à peine audible, bien qu'ils représentent le plus grand groupe de population et qu'ils soient indispensables à l'approvisionnement des populations.

Découvrez le développement, le rôle et la structure de l'agriculture sur le continent africain ou en Inde dans le contexte de la coopération européenne au développement.

## L'entrepreneuriat comme base du développement agricole en Afrique

L'exposé donne des exemples de la situation des agriculteurs africains, montre comment ils ont pu changer leur situation économique grâce à un mode de pensée et de comportement entrepreneurial, et comment cela se répercute sur leur vie et celle de leur famille. Les développements possibles sont présentés et discutés. L'auditeur repartira avec une image plus nuancée (et sans doute plus positive) de l'Afrique.

## La jeunesse africaine est l'avenir de l'Afrique

La population africaine est jeune. De nombreux jeunes ruraux quittent leur exploitation pour les villes avec le vague espoir de trouver du travail. Les plus âgés restent dans les villages, le potentiel d'innovation n'est pas exploité, le rendement du secteur agricole reste faible.

Pour contrer cette tendance, l'association nationale des agriculteurs ougandais a créé l'association des jeunes agriculteurs UNYFA. Avec le soutien de l'AHA, cette dernière a rapidement atteint, dans le cadre d'un processus soutenu par ses membres, plus de 30.000 membres.

L'exposé présente, à l'aide d'exemples, une autre image de l'Afrique, orientée vers l'avenir et bien différente de celle souvent observée par l'Europe et invite à la réflexion et à la discussion.



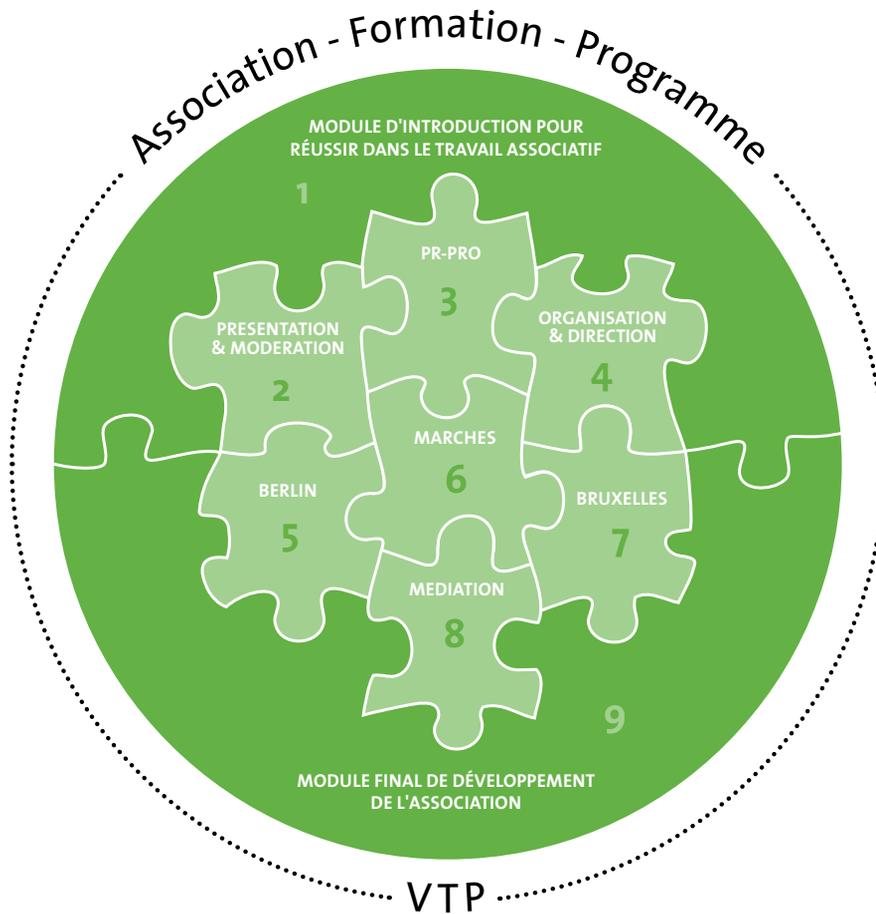
## Contact



**Philipp Conze-Roos**  
 p.conze-roos@andreas-hermes-akademie.de  
 +49 (0)177 5774 773

**VTP. Introduction. Travail associatif. Focus. Présentation. Relations publiques. Organisation. Marchés agricoles. Formation. Réseau de coachs. Conseil. Davantage. Qualifications certifiées.**





**Collaborateurs et cadres.** Pour réussir en tant que collaborateur d'une association, il faut connaître les structures du secteur agricole, avoir un bon réseau et savoir comment fonctionne l'appareil de l'association.

#### Au sein de l'association

### Programme de formation de l'association (Verbands-Training-Programm - VTP)

Les associations et organisations paysannes sont une particularité en soi. Les défis de la branche verte, les discussions politiques et publiques exigent des représentants forts, professionnels et capables d'affronter l'avenir. Pour réussir dans ce domaine, il faut connaître les structures du secteur

agricole, avoir un bon réseau et savoir comment les membres et les collègues d'autres associations « fonctionnent ».

Le programme de formation des associations (Verbands-Training-Programm - VTP) est proposé en collaboration avec l'association allemande des agriculteurs (Deutscher Bauernverband - DBV), principalement aux associations membres et aux membres associés. Depuis des années, les collaborateurs et, de plus en plus, les bénévoles sont ainsi renforcés, formés et accompagnés pour un travail réussi dans les associations.

Le VTP se compose d'un ensemble compact de plusieurs modules de formation qui, ensemble, permettent d'acquérir des connaissances approfondies et des outils concrets pour le management associatif.

Les participants qui suivent au moins cinq autres modules en plus du module initial et du module final obtiennent le certificat « Gestion d'association paysanne ».

Le VTP s'oriente vers les besoins des collaborateurs débutants et expérimentés du secteur agricole. Il s'agit

également d'un complément utile pour les postes de bénévoles. Les contenus sont constamment révisés et adaptés en fonction des exigences toujours plus grandes.

Le VTP se compose de 9 modules au total sur une période de 12 mois. La série débute chaque année en mai. Grâce à l'organisation annuelle continue, les modules peuvent également être suivis au cours d'une saison ultérieure.

## Introduction VTP - Réussir dans le travail associatif

### Module 1

#### Contenu

- Aperçu des tâches, de la répartition du travail et des modèles des principales organisations du secteur agricole par des visites, des présentations et des rapports d'expérience
- Histoire politique de l'après-guerre
- Est-Ouest, politique agricole et histoire de l'association dans la pratique de première main grâce à des rapports d'expérience de représentants d'associations couronnés de succès, jalons de la PAC et défis actuels
- Les personnes façonnent les organisations : le profil de comportement prolog® pour une meilleure connaissance de soi et des autres

## Focus VTP - Présenter et animer

### Module 2

#### Contenu

- Développer sa personnalité et renforcer sa présence et son impact, défendre ses points de vue de manière authentique
- Présentation et discours devant des groupes : développer son propre style entre structure et spontanéité.
- Entraînement filmé avec feedback individuel

- Conduite d'entretien comme compétence clé
- Animation/techniques d'animation - Communication, entre planification structurée et démarche flexible - Gestion de situations difficiles
- Modération en tant que processus - Participation des acteurs pour la garantie des résultats et l'élaboration des décisions
- Conduite de comités, préparation et réalisation de séances
- Exercice et application par la modération d'un cas pratique

## Focus VTP - PR-Pro

### Module 3

#### Contenu

- Expérimenter de manière pratique les outils de relations publiques pour les associations, élaborer et pratiquer à l'aide de thèmes actuels
- Stratégies de RP et travail sur l'image de marque par des représentants d'associations expérimentés - apprendre à partir des meilleures pratiques
- Ouverture et confidentialité : trouver la bonne approche avec les médias
- Introduction à la publication sur les médias sociaux - découvrir des médias agiles pour le travail associatif et la politique
- Communication stratégique - agir de manière experte en « discours et réponse », de l'argument à la conférence de presse
- Développer des objectifs stratégiques pour le travail d'image

## Focus VTP - Organisation et direction

### Module 4

#### Contenu

- Systématisation de la direction de l'association : la maison du succès de l'association

- L'image de l'homme et la motivation comme base de la gestion du personnel
- Pas « une voie pour tous, mais une voie pour chacun » : styles de leadership basés sur l'expérience, la personnalité et les caractéristiques personnelles
- Découverte de la pratique à l'exemple de l'association bavaroise des agriculteurs : expérience pratique de l'organisation, des processus de travail et de la direction ; le défi entre la représentation des intérêts et la prestation de services

## Focus VTP - Politique de Berlin et défense des intérêts

### Module 5

#### Contenu

- Travail associatif au nom des membres : Compréhension et bases du travail de lobbying et de la défense des intérêts ; connaître les préoccupations de la profession et consolider le positionnement de l'association.
- Opportunités et risques du travail de lobbying : Mode de fonctionnement de la DBV en tant qu'organisation centrale de la représentation « large » des intérêts
- Le travail de lobbying du point de vue des bénévoles
- Actualités et changements dans la politique agricole Expérience pratique de la représentation d'intérêts à Berlin
- Conseil : formuler des messages stratégiques clairs, communiquer de manière crédible et authentique avec des groupes cibles internes et externes, diffuser des messages avec succès auprès des acteurs
- Visite du Parlement allemand

## Focus VTP - Marchés agricoles

### Module 6

#### Contenu

- Aperçu et bases des principaux marchés agricoles (énergie, lait, viande, céréales, aliments pour animaux) de manière pratique et concrète
- Avoir un aperçu des partenaires du marché et de la chaîne de création de valeur grâce à des entretiens avec des experts
- Tendances du comportement des consommateurs et répercussions sur les marchés agricoles
- Aperçu des méthodes de travail de la vente régionale et en ligne
- Questions juridiques relatives à la rédaction des contrats ; questions de responsabilité

## Focus VTP - Politique Bruxelles

### Module 7

#### Contenu

- Le projet européen : Mission historique, développement et perspectives
- Introduction La formation de la volonté politique dans l'UE - les institutions impliquées et leurs modes de fonctionnement
- La politique européenne dans une perspective nationale - un témoignage personnel d'un représentant d'association
- Bruxelles sur le terrain : Visite et entretien avec des représentants influents du lobbying, de la Commission et du Parlement. Politique agricole commune (PAC) - état actuel et développement futur

## Focus VTP - Médiation

### Module 8

#### Contenu

- Analyser les situations et les points de tension dans sa propre association
- Le rôle du dirigeant en cas de conflit
- Résoudre les conflits au service des membres
- Les instruments pour éviter les conflits
- Gérer les situations de défi - l'objectif en ligne de mire
- La créativité comme clé de la recherche de solutions
- Principes de procédure et limites de la médiation interne

## Focus VTP - Développement associatif

### Module 9

#### Contenu

- Développer l'association de manière dynamique - la question du sens
- Que signifie la numérisation pour le travail associatif
- Conduire l'association vers l'avenir dans le contexte d'autres acteurs, créer des réseaux
- Gestion du changement - changement planifié et stratégies de changement
- Des instruments pour plus d'efficacité : de la définition des priorités à l'autogestion
- Accomplissement professionnel des tâches - mon modèle personnel
- et préciser mon identité au sein de l'association

## Informations

#### Durée

Séminaires de 3 jours et un séminaire de 4 jours (en semaine), début du séminaire 10.00 heures, départ en général à partir de 16.00 heures

#### Lieu

Centres de conférence à Berlin, Bonn et autres centres de formation régionaux des associations membres

#### Participants

7 à 15 personnes

#### Inscription

L'information et l'inscription se font par le biais des associations respectives

#### Certificat

« Gestion des associations paysannes » (pour les participants qui ont suivi le module 1  
« Réussir dans le travail associatif », le module 9 « Développement associatif » et au moins cinq autres modules)

## Contact



#### Sarah Neyses

s.neyses@andreas-hermes-akademie.de

+49 (0)175 91 17 433

**Virtuel.Proche.Spécial - Travailler en ligne avec un effet AHA** En plus de nos formations en présentiel, qui peuvent également se dérouler en ligne selon les souhaits des clients, nous vous proposons des formats en ligne spéciaux pour développer les compétences nécessaires au travail dans les espaces numériques. Découvrez comment vous pouvez également travailler en ligne avec des groupes en favorisant les relations, en créant une communauté et en atteignant des objectifs.

### Modérer en ligne : De loin les meilleurs !

Dans cet atelier, vous apprendrez des méthodes, des conseils et des astuces pour le travail en ligne avec des groupes. Les participants recevront des exemples de bonnes pratiques et s'exerceront à utiliser des outils pour faire avancer leurs thèmes de travail de manière constructive.

- Comment fonctionne la technique ?
- Trucs et astuces pour la plateforme numérique Zoom
- Traitement constructif et interactif des thèmes
- Comment réussir les échanges et les relations ?
- Dos et Don'ts/netiquette pour les réunions en ligne
- Défis et limites de la collaboration numérique
- Exercices pratiques

Durée : 1 jour

### Modération en ligne pour utilisateurs avancés

Approfondissez les méthodes de modération pour vos réunions, ateliers et séminaires en ligne.

- Méthodes pour la modération ciblée de groupes en ligne
- Traiter des thèmes de manière constructive et les ancrer durablement
- Guider de manière ciblée à travers l'ordre du jour
- Impliquer tous les participants, maintenir le flux de la discussion
- Travailler de manière orientée vers des solutions et des résultats
- Apporter de la profondeur aux contenus
- Méthodes d'activation et de motivation des participants

Durée : 1 jour

### Le jeu comme méthode dans les formations et les ateliers en ligne

Explorez dans cette formation les effets dynamiques de groupe des jeux en ligne. Apprenez à travailler de manière ludique avec des plates-formes et des outils en ligne afin de favoriser les relations et d'atteindre les objectifs.

- Utilisation et utilité des jeux d'entraînement pour le développement de la personnalité
- Exemples de jeux en ligne et d'effets AHA
- Utilisation en ligne d'un support d'apprentissage vivant et adapté au cerveau

- Nombreux exercices pratiques en plénière et en petits groupes

Durée : 1 jour

### Organiser des ateliers numériques de manière ciblée et bien s'organiser soi-même

Cela fait également partie de l'évolution de la collaboration numérique : Les rendez-vous s'enchaînent de plus en plus vite et à court terme. Des portes de bureau fermées, là où régnait une culture de portes ouvertes et d'échanges directs, la priorité donnée aux réunions en ligne plutôt qu'aux appels téléphoniques ou à l'entretien personnel. Echange avec les voisins de bureau et quand encore bien préparer et réviser le travail ? Il n'est pas rare que dans le déroulement d'une journée de travail « normal », les moments de créativité et les pauses soient négligés.

Afin de pouvoir relever ces nouveaux défis de manière structurée, vous recevrez des méthodes et des conseils à deux niveaux :

- Pour concevoir les manifestations en ligne de manière ciblée et efficace**
- Pour les intégrer dans le travail quotidien ou dans les processus de travail**

- Inventaire des processus de travail
- VUKA dans la vie professionnelle
  - Maîtriser rapidement et sûrement de nouvelles situations
  - Elargissement des compétences de communication
  - Communication en ligne dans le travail quotidien
- Stratégies d'auto-organisation
  - Connaître ses objectifs et ses ressources
  - Modèle d'équilibre de vie
- Stratégies de gestion du temps

Durée : 2 Jours

## Au sein de la coopération internationale

### Formation de formateurs b|u|s à l'international

La pensée et l'action entrepreneuriales sont une base importante pour le développement de l'agriculture. De nombreuses organisations paysannes ont reconnu qu'en offrant à leurs membres une qualification entrepreneuriale, elles leur ouvrent les portes d'une agriculture diversifiée et couronnée de succès sur le plan économique.

b|u|s international, la formation des entrepreneurs, est une offre de formation standardisée et licenciée par l'AHA.

Les futurs formateurs sont sélectionnés sur place dans le cadre d'une formation d'évaluation.

#### Groupe cible

- Les organisations qui souhaitent offrir une plus-value à leurs membres
- Des conseillers indépendants à la recherche d'un modèle de conseil durable
- Des agriculteurs locaux qui souhaitent soutenir et aider les autres

#### Contenu

- b|u|s 1 : Capacités
- b|u|s 2 : Entreprise
- b|u|s 3 : Business Plan

#### Format und Durée

- 3 modules de 11 jours, y compris les formations initiales
- Roll-outs (formations test), au cours desquels les formateurs forment jusqu'à 20 participants
- Evaluation
- Certification

Le ToT est organisé par des formateurs spécialisés de l'AHA en collaboration avec des maîtres formateurs d'Afrique.

Pour plus de détails, veuillez nous contacter.

### Qualification des maîtres formateurs

Afin de renforcer les ressources locales en formateurs qualifiés, nous proposons une formation continue pour les formateurs déjà expérimentés. Deux compétences sont mises en avant : La capacité de concevoir ses propres formations et de former de nouveaux formateurs.

#### Format et Durée

4 modules de 2-3 jours chacun, y compris un projet

### Contact



**Nicole Bolomey**  
n.bolomey@andreas-hermes-akademie.de  
+49 (0)151 185 692 67

#### Formateur, conseiller et coach

### Formation de formateur et d'animateur professionnel

Les formateurs qui réussissent aujourd'hui sont de véritables « touche-à-tout ». La meilleure base pour cela est

une formation solide. Apprenez sur une base systémique. Connaitre les outils de formation, de conseil et de coaching nécessaires à un apprentissage et à un enseignement ciblé en groupe.

#### Contenu

- Concevoir des formations : Didactique - motivation d'apprentissage - diversité des méthodes
- Mon effet personnel et ma présence devant les groupes
- Pour les participants expérimentés, perfectionner son style de formation et d'animation grâce à un coaching et un feedback intensif
- « Transformer le fumier en compost » : transformer les situations d'atelier critiques en succès : Gérer avec assurance la dynamique de groupe et les participants difficiles

#### Groupe cible

- Nouveaux venus et personnes en reconversion dans le travail de formation
- Spécialistes et cadres
- Animateurs et consultants

#### Format

Formation compacte avec certificat, formation en tandem pour l'encadrement intensif des participants

#### Programme

12 jours de formation analogique et en ligne, y compris une journée de réflexion sur les expériences de transmission après 6 mois

### Formation de coach systémique

Les compétences en coaching contribuent à augmenter l'impact d'un conseil d'entreprise ou d'un conseil spécialisé. Aujourd'hui, les chefs d'entreprise et les cadres demandent souvent des prestations ciblées lorsqu'il s'agit de clarifier



des objectifs, de trouver de nouvelles voies et de surmonter des difficultés. Le coaching permet d'accompagner les processus de changement et de développement, tant au niveau de l'entreprise que de la personne et de l'accompagner. Dans le domaine du conseil, le coaching est un complément important du portefeuille de services et contribue à un meilleur rapport coût/bénéfice.

#### Durée

15 à 17 jours de formation - en présentiel & en ligne

#### Groupe cible

- Conseillers
- Responsables de groupes de travail/ d'équipes
- Acteurs de l'éducation
- Cadres/personnels

#### Contenu

- Concepts et méthodes de coaching
- Le coaching comme soutien dans les processus de changement de stratégie
- La personnalité du coach
- Marketing du coaching et du conseil
- Le coaching dans les situations de conflit et de stress
- Coaching lors de séminaires et de groupes de travail

#### Co-organisateur

Association des chambres d'agriculture (VLK)



#### Partenaires de coopération

entra Unternehmer Entwicklung

#### Ce qui caractérise la formation :

- Formation en tandem pour une grande intensité d'encadrement
- Coaching individuel des participants
- Exercices pratiques
- Mise en réseau et regards croisés avec des participants de différentes organisations, domaines d'activité et régions
- Offre systématique de modules de perfectionnement sur des thèmes spécifiques du coaching

### **Le réseau de coachs**

Avec notre formation de coach, que nous organisons depuis 2003, les participants complètent leur boîte à méthodes pour un accompagnement réussi des personnes. Les coachs viennent de différentes régions d'Allemagne et de nombreux domaines d'activité différents. Ils travaillent par exemple

dans des associations paysannes et des organisations de conseil, sont issus de l'agriculture pratique ou de l'agri-business. D'autres participants extérieurs à la branche constituent un plus.

#### **Nos réunions de réseau pour coachs vous proposent :**

- Une formation approfondie sur les compétences spécifiques en coaching
- Partage d'expériences
- Supervision

### **Contact**



**Marietheres Förster**  
[m.foerster@andreas-hermes-akademie.de](mailto:m.foerster@andreas-hermes-akademie.de)  
 +49 (0)151 179 566 82



**Formations de conseillers** Vos facteurs de réussite sont vos compétences professionnelles, méthodologiques et sociales. Nous vous proposons des qualifications spécifiques pour optimiser votre travail de conseil.

**Nos formations de conseiller sont :**

- CECRA-accréditées
- Orientées vers la pratique et elles permettent
- Un accompagnement intensif de chaque participant
- Un échange précieux d'expériences au sein de groupes de participants aux tâches, origines régionales, défis et exigences variés

**Mon profil de conseiller - Accompagner les clients avec succès**

Dans le cadre de la formation, nous couvrons l'ensemble des aspects, de la compréhension de son propre rôle de conseiller à l'accompagnement des processus de mise en œuvre chez le client, en passant par les entretiens de clarification de la mission et la définition systématique des objectifs.

**Contenu**

- Rôle(s) du conseiller
- Communication efficace avec les clients

- Utilisation efficace de sa propre personne
- Facteurs de réussite de la personnalité du conseiller
- Concepts et méthodes efficaces dans le conseil
- Préparation du transfert

**Groupe cible**

Personnes exerçant une activité de conseil

**Format**

Atelier intensif de 3 jours avec 2 formateurs

**Certificat**

CECRA 1 accrédité

**Concevoir la communication et les relations dans le travail de conseil**

On pourrait dire de manière lapidaire : « Est-ce que tu parles encore ou est-ce que tu convains déjà ? » Une bonne communication, claire et compréhensible,

est un élément clé d'un travail (de conseil) réussi. Car : communiquer des thèmes, des idées et des propositions de manière compréhensible est une chose les mettre en œuvre avec succès en est une autre. Les bonnes relations entre les interlocuteurs en sont une condition essentielle. Elles contribuent à mieux motiver l'autre, à le mobiliser et à le conduire à une mise en œuvre réussie. Pour le propre travail, de bonnes relations signifient en outre un climat de travail positif ainsi qu'une motivation et une performance accrues.

Les participants s'entraînent à différentes techniques d'entretien et aiguisent leur intuition pour mener leurs entretiens (de conseil) de manière professionnelle, ciblée et efficace.

**Contenu**

- Communication ciblée dans les activités de conseil
  - Modèles de communication
  - Techniques de communication
- Structure d'un entretien de conseil professionnel (guide d'entretien)
- Atteindre des objectifs grâce à une communication efficace
  - Travailler avec des objectifs
  - Gestion des objections et/ou des résistances dans le contexte du conseil
- Traitement d'exemples de cas individuels

**Groupe cible**

Conseillers et toute personne souhaitant accompagner des personnes dans leur environnement de travail afin de mettre en œuvre leurs projets et d'atteindre ensemble leurs objectifs.

**Durée** 2 Jours

**Certificat**

CECRA 2 accrédité

## Conseiller en temps de crise

Conseiller dans l'agriculture signifie qu'il s'agit de plus en plus souvent de questions existentielles. Bien sûr, il existe toujours toute la diversité des exploitations, mais la peur de la survie domine souvent. Les agriculteurs et agricultrices sont préoccupés par l'avenir, la sécurité de la famille, leur propre existence professionnelle, l'échec hypothétique, les questions sur les perspectives professionnelles.

La formation montre des moyens de renforcer sa propre stabilité, de mettre en adéquation les exigences et la réalité de ses propres activités et de redonner de l'assurance au travail de conseil.

### Contenu

- Qu'est-ce qui caractérise mon comportement, qu'est-ce qui me motive ?
- Résistance de sa propre personne
- Clarification des rôles - changement de rôle
- Comment obtenir un conseil efficace en cas de crise
- Exemples de cas individuels et demandes
- Coaching individuel avec l'un des deux formateurs

### Groupe cible

Conseillers agricoles

## Conseiller et accompagner des groupes

Le conseil en groupe pose différents défis aux conseillers. Pour réussir dans le conseil et l'accompagnement d'équipes et de groupes, les conseillers doivent

- Connaître la dynamique de groupe
- Intervenir de manière ciblée dans les processus de groupe

- Présenter les données de manière maîtrisée
- Entraîner chaque participant et le groupe avec eux
- Les méthodes pour un conseil de groupe réussi servent à obtenir le meilleur résultat possible dans et avec le groupe
- Pour chaque personne et pour le groupe dans son ensemble

### Contenu

- Remise à niveau : aspects essentiels d'une communication et d'une présentation réussies
- Travail en atelier orienté vers les participants
- Répartition des positions et des rôles - reconnaître la dynamique de groupe et l'accompagner soigneusement

### Groupe cible

Personnes exerçant une activité de conseil

### Format

Atelier intensif de 2 jours avec 2 formateurs

### Certificat

CECRA 12 accrédité

## La médiation - un processus structuré pour résoudre les conflits

Dans le cadre de la fonction de conseiller, on est également confronté à des conflits : au sein d'une équipe de collaborateurs, sur des questions de succession à la ferme, en cas de conflits de voisinage ou de coopération entre entreprises, en cas de critiques et de reproches à l'encontre de l'agriculture, en cas de droits d'utilisation de chemins, ou, ou, ou...

Les discussions objectives sont souvent bloquées dans des situations chargées



d'émotions. Les méthodes de médiation peuvent vous aider dans ce cas. Lors de la formation, vous apprendrez à utiliser vos outils pour éviter ou résoudre les conflits entre les individus et au sein de groupes. Ils jouent un rôle de médiateur entre les parties en conflit et les aident à clarifier le différend et à formuler des accords acceptables.

### Contenu

- La médiation en tant qu'instrument de gestion des conflits
- Rôle, attitude et mission du médiateur (interne)
- Principes et déroulement de la procédure de médiation
- La médiation dans le contexte agricole
- Aperçu des techniques de médiation
- Conflits dans les groupes, médiation d'équipe
- Exercices pratiques avec feedback individuel des formateurs

### Groupe cible

Cadres ayant une fonction de conseil et des responsabilités en matière de ressources humaines

**Durée** 2 Jours

### Format et conditions préalables

Cette formation compacte n'est pas une formation à la médiation, mais transmet des bases et des techniques de médiation orientées vers la pratique. La participation ne requiert pas de connaissances de base en matière de médiation, mais une expérience professionnelle est souhaitable.

## Gérer les changements / Change management

Pour initier et accompagner des processus de changement dans des situations aussi difficiles, il faut travailler sur des sujets concrets, séparer le niveau matériel du niveau relationnel, garder à l'esprit les objectifs du client et procéder de manière stratégique.

### Contenu

- Bases du conseil systémique et du développement organisationnel : Caractéristiques des systèmes vivants
- Rôle et attitude dans le processus de changement
- « Carte interne » des participants
- Communication et intervention dans les processus de changement
- Outils pour les processus de changement : techniques d'intervention systémiques
- Gestion de la résistance : Causes et solutions
- Exercices de transfert avec feedback individuel du formateur

### Groupe cible

personnes exerçant une activité de conseil

### Format

Formation intensive de 2 jours avec 2 formateurs

### Certificat

CECRA 8 accrédité

## Formation de chargé de qualité et d'auditeur interne

Les responsables qualité améliorent les processus de l'entreprise. Cette formation leur enseigne comment exploiter de nouveaux potentiels.

### Durée

2 blocs de formation de 5 jours chacun, plus un jour d'examen

### Diplôme

Chargé de qualité et auditeur

### Certificat

Certificat DGQ

### Groupe cible

Personnes responsables de la mise en place et du maintien de systèmes de gestion de la qualité.

### Co-organisateur

VERAVIS GmbH



## Séminaires pour auditeurs

Deux séminaires avec des faits et des outils pour mettre en œuvre avec succès les normes dans les processus.

### Groupe cible

Responsables IFS/HACCP et auditeurs internes

### Auditeurs internes et responsables qualité en tant que cadres supérieurs

Méthodes nécessaires aux responsables de la gestion de la qualité et aux auditeurs internes pour garantir l'efficacité de la gestion de la qualité.

### Contenu

- Mon profil de comportement/ personnalité
- Connaissance de l'être humain et conduite d'autrui
- Conseil et accompagnement de processus
- Le guide des audits internes : La norme DIN EN ISO 19011 :2018
- Les bases d'un audit interne réussi
- Audit : Planifier, réaliser, évaluer, optimiser

- Audits internes axés sur les systèmes, les processus et les risques
- Assurance du transfert pour la pratique
- Études de cas

### Durée 2 Jours

### Certificat

Module pour le certificat d'auditeur interne

## IFS, HACCP et FSSC 22000 dans de l'industrie agroalimentaire

### Contenu

- IFS : Champs d'application, liens, synergies entre les différents référentiels
- Nouveautés et évolutions des normes
- Les référentiels IFS et leurs conséquences sur la pratique des entreprises
- Points forts du contenu du référentiel « IFS Food »
- IFS « Défense alimentaire »
- Bases du concept haccp, études de cas
- Le FSSC 22000 dans l'industrie agro-alimentaire
- Rapports de la pratique

### Durée 1 Jour

### Diplôme

En cas de réussite de la partie 1 et 2 : Responsable IFS (EQA)

### Certificat

Module pour le certificat d'auditeur interne

## GMP+ International et HACCP dans le secteur agricole

- Domaine d'application du GMP+ International
- Objectif des standards B 1 à B4
- Critères de qualité et structures du standard
- Principes de base HACCP
- Mise en œuvre des normes et de l'HACCP dans la pratique de l'entreprise



- Rapports issus de la pratique : Déviations fréquentes lors d'audits internes et de certification, élaboration de mesures correctives/préventives

**Durée** 1 Jour

#### Diplôme

En cas de réussite de la partie 1 et 3 : Responsable GMP (EQA), avec certificat

## MBA en gestion agricole

Dans de nombreuses professions, un diplôme n'est que la première étape d'une carrière. Pour réussir à assumer des tâches de direction, il faut non seulement disposer des meilleures connaissances techniques, mais aussi de compétences sociales. Nous offrons ces deux possibilités en collaboration avec la Hochschule Anhalt, Bernburg, dans le cadre d'un cursus accrédité en cours d'emploi.

« Gestion agricole pour les cadres de l'agriculture et de l'agribusiness ». Vous trouverez ici des études différentes : Grâce à la coopération entre la Hochschule Anhalt et l'AHA, les étudiants obtiennent et acquièrent sur le chemin du master une imbrication de connaissances spécialisées et de compétences méthodologiques. Il est particulièrement important que l'équipe de formateurs, dans sa composition hétérogène, soit garante d'une formation complémentaire de haute qualité et de connaissances spécialisées : Des professeurs issus de

la recherche et de l'enseignement, des experts de l'économie participante ainsi que des formateurs AHA qui accompagnent et encouragent le développement personnel tout au long des études.

#### Contenu

- Politique agricole et droit agricole
- Contrôle de gestion
- Numérisation
- Direction
- Communication et gestion des collaborateurs
- Gestion de la qualité
- Auto-organisation
- Gestion stratégique
- Stratégies de développement personnel et d'entreprise
- Gestion du personnel
- Dernières connaissances scientifiques en matière de production animale et végétale
- Technologie de gestion d'entreprise
- Négociation

#### Format

- Cinq semestres plus un travail de master
- Formation à distance, complétée par des phases de présence sous forme de consultations, d'ateliers et de formations.
- Excursions spécialisées au niveau national et international
- Réalisation de travaux de projet en équipe à l'aide d'une plateforme d'e-learning
- Soutien systématique et continu de l'étude individuelle guidée

#### Avantages

- Poursuite de l'activité professionnelle pendant les études
- Équipe d'enseignants de l'université + économie + AHA
- Grâce à l'étroite collaboration de l'équipe de professeurs dans l'encadrement des étudiants et le développement des études, imbrication des contenus d'enseignement et de formation

- Un haut degré d'orientation pratique des contenus d'enseignement, entre autres par le fait que les étudiants abordent des thèmes par le biais d'excursions spécialisées et de thèmes issus de leur propre environnement professionnel
- Confiance et estime dans la collaboration entre les étudiants et les enseignants

#### Groupe cible

Cadres dans l'agriculture et l'agrobusiness

#### Diplôme

Master of Business Administration (MBA)

#### Remarque

Début des cours au semestre d'hiver, date limite de candidature : 15 septembre.



## Contact



**Marietheres Förster**  
[m.foerster@andreas-hermes-akademie.de](mailto:m.foerster@andreas-hermes-akademie.de)  
 +49 (0)151 179 566 82

# Informations

**Avons-nous éveillé votre intérêt ?** N'hésitez pas à prendre contact avec nous. Nous nous ferons un plaisir de vous donner de plus amples informations sur le contenu et le déroulement des formations ainsi que sur les formateurs.

## Possibilités de financement

Certaines de nos offres de formation sont soutenues par des fonds de la Landwirtschaftliche Rentenbank, du ministère fédéral de l'Alimentation et de l'Agriculture (BMEL), du ministère fédéral de la Famille, des Personnes âgées, des Femmes et de la Jeunesse (BMFSFJ) ou de l'UE.

Nous nous ferons un plaisir de vous aider à déposer votre demande.

### Par exemple

#### Prime de formation

[www.bildungspraemie.info/](http://www.bildungspraemie.info/)

#### Stiftung für Begabtenförderung der Dt. Landwirtschaft (Fondation pour la promotion des talents de l'Agriculture Allemande)

Les jeunes professionnels talentueux (âgés de 30 ans maximum) du secteur agricole peuvent bénéficier d'un soutien financier pour des mesures de formation professionnelle continue reconnues (cours, stages et projets).

[www.stiftung-begabtenfoerderung-agrar.de](http://www.stiftung-begabtenfoerderung-agrar.de)

#### Begabtenförderung des Bundes in der beruflichen Weiterbildung (Programme fédéral d'encouragement des jeunes talents dans le cadre de la formation professionnelle continue)

[www.http://www.bmbf.de/de/762.php](http://www.http://www.bmbf.de/de/762.php)

#### « Meister-Bafög (Bourse d'études pour maîtres) »

[www.meister-bafog.info](http://www.meister-bafog.info)

#### Zentrale Infos zu Fördermitteln von EU, Bund und Ländern (Informations centrales sur les subventions de l'UE, de l'État fédéral et des Länder)

[www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de)

## Profitez également des possibilités de financement dans votre propre Land.

Liens vers les subventions dans les Länder, par ex.

- dans le Brandebourg : [www.lasa-brandenburg.de](http://www.lasa-brandenburg.de)
- en Basse-Saxe : [www.nbank.de](http://www.nbank.de)
- en Rhénanie-Palatinat : [www.qualischeck.rlp.de](http://www.qualischeck.rlp.de)
- à Thuringe : [www.gfaw-thueringen.de](http://www.gfaw-thueringen.de)
- en Saxe-Anhalt : [www.ib-sachsen-anhalt.de](http://www.ib-sachsen-anhalt.de)
- en Saxe : [www.sab.sachsen.de](http://www.sab.sachsen.de)

#### Bildungsscheck NRW

[www.mags.nrw/bildungsscheck](http://www.mags.nrw/bildungsscheck)

#### Nous concevons vos offres de qualification !

Avec notre brochure de séminaires, nous vous donnons un aperçu complet de notre offre. Mais ce n'est pas tout : De nouveaux thèmes et formations sont ajoutés en permanence. Et si vous recherchez une solution individuelle, nous développerons volontiers avec vous une offre ciblée et adaptée à vos besoins. Vous trouverez d'autres informations actuelles sur notre site Internet sous :

[www.andreas-hermes-akademie.de](http://www.andreas-hermes-akademie.de)

Nous nous ferons un plaisir de vous conseiller !  
N'hésitez pas à nous contacter. Nous nous réjouissons de votre appel !

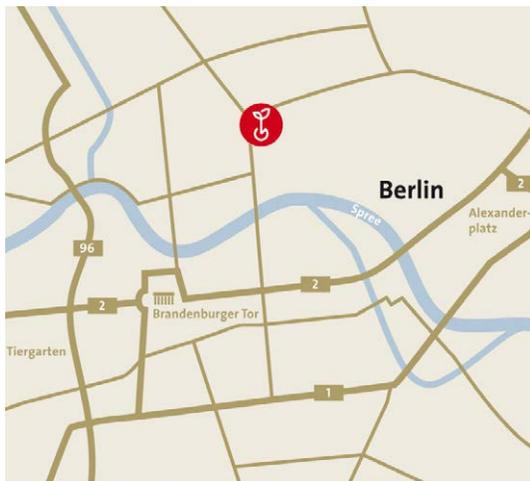
Votre équipe AHA

## **Vous trouverez ici l'Andreas Hermes Akademie**

Friedrichstraße 124 · 10117 Berlin · Germany

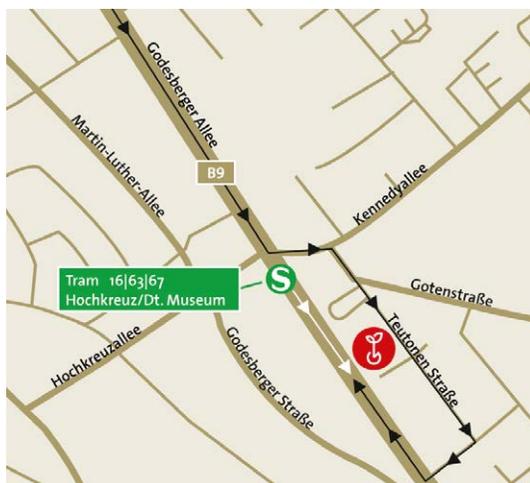
Godesberger Allee 66 · 53175 Bonn · Germany

info@andreas-hermes-akademie.de



### Arrivée depuis la gare centrale (Berlin)

- De Berlin Hauptbahnhof S-Bahn S3, S5, S7, S9 (direction Aéroport BER)
  - Sortie : Arrêt « Berlin Friedrichstraße (S) »
  - 600 m de marche jusqu'au « Friedrichstraße 124 »
- - ou de Friedrichstraße (S) prendre le métro U6 (direction Alt-Mariendorf)
  - sortir à « Oranienburger Tor (U) ».
  - 20 m de marche jusqu'à « Friedrichstraße 124 ».
- ou de Friedrichstraße (S) prendre le tram M10 ou M12 (en direction de Rosenthal Nord/Mitte, Am Kupfergarten)
  - sortir à « Oranienburger Tor (U) ».
  - 20 m à pied jusqu'à « Friedrichstraße 124 ».



### Arrivée en train (Bonn)

- De Bonn HBF Tram 16, 63 ou 67
- Arrêt Hochkreuz/Dt. Museum
- 200 m à pied en direction de Bad Godesberg (voir flèches blanches)

### Arrivée en voiture (Bonn)

Voir croquis 1



Scannez simplement le code QR et venez nous rendre visite sur notre page 'accueil' [www.andreas-hermes-akademie.de](http://www.andreas-hermes-akademie.de)

## Conditions générales de vente de l'Andreas (AHA) im Bildungswerk der Deutschen Landwirtschaft e. V.

### 1. Domaine d'application

Les présentes conditions générales de vente (CGV) s'appliquent à tous les contrats conclus avec l'AHA concernant la participation/l'organisation de manifestations telles que séminaires, congrès, ateliers, conférences, animations, coaching, conseils ou autres, ainsi qu'à toutes les autres prestations fournies par l'AHA dans ce contexte. Si, lors d'une manifestation, des accords divergents des présentes CGV sont conclus, ceux-ci ont la primauté.

En s'inscrivant, le/la partenaire contractuel(le) (participant(e), client(e), formateur(trice), institution, entrepreneur(e)) accepte les conditions générales de vente suivantes de l'AHA. Les accords divergents des parties contractantes ne sont pas valables, sauf si l'AHA les a confirmés par écrit. Les accords contractuels individuels entre les parties contractantes ont toujours la primauté.

### 2. Conclusion du contrat

Le contrat est conclu par l'acceptation d'une offre. Pour les formations en plusieurs blocs, le contrat est conclu pour l'ensemble du cycle de formation, à moins qu'il n'en soit convenu autrement séparément et par écrit.

### 3. Conditions de paiement et charges

Pour les manifestations payantes, la rémunération convenue par contrat pour la manifestation doit être réglée conformément à la présentation des comptes par l'AHA avec indication du numéro de facture complet.

Les factures de l'AHA sont payables sans déduction dès réception de la facture. En cas de retard de paiement, l'AHA est en droit d'exiger les intérêts moratoires légaux en vigueur. L'AHA se réserve le droit de prouver un dommage plus important.

### 4. Résiliation

Dans la mesure où un délai de résiliation du contrat sans frais a été convenu par écrit entre AHA et le partenaire contractuel, ce dernier peut résilier le contrat jusqu'à ce délai sans donner lieu à des prétentions de paiement ou de dommages-intérêts de la part de l'AHA. Le droit de résiliation du partenaire contractuel s'éteint s'il n'exerce pas son droit de résiliation vis-à-vis de l'AHA avant la date convenue.

Si le partenaire contractuel se retire ou réduit sa réservation après la date de résiliation sans frais convenue par contrat, les délais/frais d'annulation suivants s'appliquent :

- jusqu'à 30 jours calendaires sans frais
- jusqu'à 14 jours calendaires 50 %.
- jusqu'à 7 jours calendaires 75 %.
- jusqu'à 3 jours calendaires 90 % du volume de la réservation

### 5. Annulation ou modification d'événements

L'AHA se réserve le droit de déplacer ou d'annuler un séminaire/une manifestation pour des raisons qui ne lui sont pas imputables (p. ex. nombre insuffisant de participants, indisponibilité à court terme ou maladie du/de la professeur(e) sans possibilité de remplacement, force majeure).

Le partenaire contractuel en sera immédiatement informé aux coordonnées indiquées dans son inscription. Si une formation ne peut pas avoir lieu, le partenaire contractuel reçoit le remboursement des sommes déjà versées. Il en va de même si le partenaire contractuel ne peut pas se rendre à une date de rattrapage pour la manifestation. Toute demande de remboursement des frais de voyage et d'hébergement est exclue, sauf si ces frais sont dus à un comportement intentionnel ou à une négligence grave de l'AHA. Toute autre revendication de la part du partenaire contractuel est exclue. L'AHA se réserve le droit de changer de professeur ou de modifier le déroulement de la manifestation. Le partenaire contractuel ne peut en déduire aucun droit, par exemple de résiliation du contrat ou de réduction de la rémunération.

### 6. Responsabilité

La responsabilité pour les dommages est exclue, sauf si le dommage est dû à un comportement intentionnel ou à une négligence grave de la part de l'AHA ou des personnes qu'elle a mandatées. Ceci n'affecte pas la responsabilité en cas d'atteinte à la vie, à l'intégrité physique ou à la santé.

### 7. Droits d'auteur

Les documents de la manifestation sont protégés par des droits d'auteur. Ceci concerne également les documents et résumés rassemblés pendant la manifestation. Toute forme d'utilisation, de reproduction, de transmission à des tiers et d'autres utilisations allant au-delà de l'information personnelle des participants nécessite l'accord écrit préalable de l'AHA ou du professeur responsable.

### 8. Protection des données

Le partenaire contractuel est conscient et accepte que les données personnelles nécessaires au déroulement de la manifestation soient enregistrées par l'AHA sur des supports de données électroniques. Le/la participant(e) donne expressément son accord pour la collecte, le traitement et l'utilisation des données personnelles. Les données personnelles enregistrées sont traitées par l'AHA de manière confidentielle et compréhensible. La collecte, le traitement et l'utilisation des données personnelles du partenaire contractuel s'effectuent dans le respect de la protection des données.

Le partenaire contractuel a le droit de révoquer son consentement à tout moment avec effet pour l'avenir. Dans ce cas, l'AHA est tenu de supprimer immédiatement les données personnelles du partenaire contractuel.

### 9. Conventions annexes

Pour être valables, les conventions annexes doivent revêtir la forme écrite.

### 10. Lieu de juridiction

Le tribunal compétent est celui de Bonn dans la mesure où le partenaire contractuel est un commerçant ou une personne morale de droit public ou un fonds spécial de droit public. Il en va de même si le partenaire contractuel de l'AHA n'a pas de tribunal compétent général en Allemagne ou si son domicile ou son lieu de résidence habituel n'est pas connu au moment de l'introduction de l'instance.

## Mentions légales

© 2022 Editeur : Andreas Hermes Akademie  
im Bildungswerk der Deutschen Landwirtschaft e.V.,  
Dr. Andreas Quiring (V.i.S.d.P.)

1ère correction: octobre 2024

Rédaction : Andreas Hermes Akademie  
Godesberger Allee 66 · 53175 Bonn  
info@andreas-hermes-akademie.de  
www.andreas-hermes-akademie.de

Concept, mise en page, composition, illustration :  
Lockstoff Design GmbH, Meerbusch  
www.lockstoff-design.de

Impression : Druckerei Franz Paffenholz GmbH,  
Bornheim  
Papier : Juwel Offset



Rédigé en : Août 2022

Avec le soutien de la Landwirtschaftliche Rentenbank,  
Francfort-sur-le-Main

Soutenu par le



Crédits photographiques et illustrations : AHA-Archiv

[www.andreas-hermes-akademie.de](http://www.andreas-hermes-akademie.de)

