

# NCAT AMO

## COURSE OVERVIEW

**SESSION 1**      **PLAN PARA LOGRAR EXITO PARA MI Y MI  
FAMILIA**

**SESSION 2**      **MERCADEO: VENDE LO QUE PRODUCE**

**SESSION 3**      **EL MANEJO DE DINERO**

**SESSION 4**      **PRODUCCIÓN Y PLANIFICACION PARA LOS  
MERCADOS MÚLTIPLES**

**SESSION 5**      **CONTRATOS Y REGULACIONES: LO QUE  
NECESITAN SABER**

**SESSION 6**      **PLAN DE ACCIÓN**

# DISPOSICIÓN DE LA SESIÓN

**El Repaso de la Última Sesión**

**Preguntas**

**Temas de Sesión**

**Presentador**

**Almuerzo**

**Temas de Sesión**

**Paseo**

# **LAS REGLAS DE ORO DEL MERCADERO**

**Sepa lo que vende**

**Sepa a quién le vende**

**Sepa su propia historia**

**No haga suposiciones**

**Sea orientado al cliente no orientado al producto**

**Venda la característica - los beneficios**

**Sea un fabricante de precio no un tomador del  
precio - no venda bienes**

**Diversifica cuidadosamente en total las direcciones  
para manejar el riesgo**

**Comienza tan pequeño como sea posible y aprende  
el mercado**

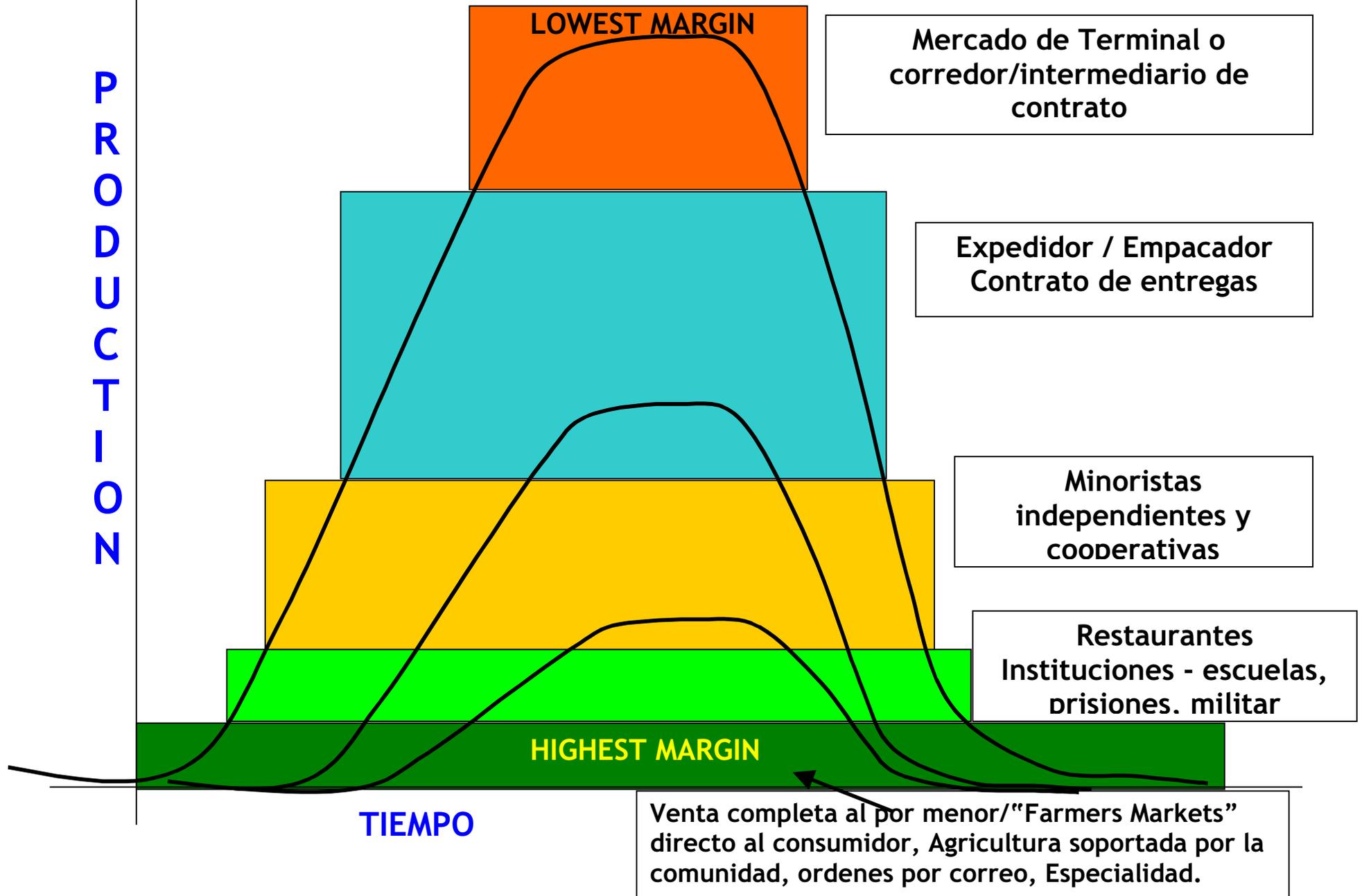


# Los Mercados



# Segmentos del Mercado

## ESTRATEGIAS DE DIVERSIFICACIÓN DE VÍAS DE MERCADEO PARA ALTO VALOR





## Presupuesto Parcial

Proyecto		Ubicación	Fecha
Beneficios Positivos	Valor 2	Consecuencias Negativas	Valor
Additional returns		Additional cost	
1. Ingresos adicionales totales	\$	3. Costos adicionales totales	\$
Costos reducidos		Ingresos reducidos	
2. Costos adicionales totales	\$	4. Ingresos adicionales totales	\$
5. Total de beneficios positivos (espacio 1 + espacio 2)	\$	6. Total de consecuencias negativas (espacio 3 + espacio 4)	\$
7. Cambio Neto de Ingresos (espacio 5 - espacio 6)	\$		











# **Diez preguntas para hacer (y contestar) antes de firmar un contrato**

- 1. ¿Entiende qué es lo que está acordando? Por ejemplo, una calidad o cantidad de producto?**
- 2. ¿Cuál es el precio que se te va a pagar? ¿Cómo se determina el precio?**
- 3. ¿Cuándo se paga?**
- 4. ¿Quién decide si se han satisfecho los términos del contrato?**
- 5. ¿Qué pasa si surge un desacuerdo? Van a los cortes, o el contrato especifica un modo alternativo para resolver un desacuerdo, tal como la mediación o arbitración?**
- 6. Si hay un desacuerdo, ¿dónde se trata? ¿cuáles leyes se aplican?**
- 7. ¿Para qué periodo de tiempo estará en efecto este contrato? ¿Cómo se puede terminar or extender?**
- 8. ¿Se puede modificar el contrato una vez que está firmado?**
- 9. Usted se considera como agricultor bajo este acuerdo, o se considera un negociante de quien exigen un estandar más alto?**
- 10. El contrato es transferible? Se puede asignara a otra persona, o es solamente con tu persona?**

