

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**

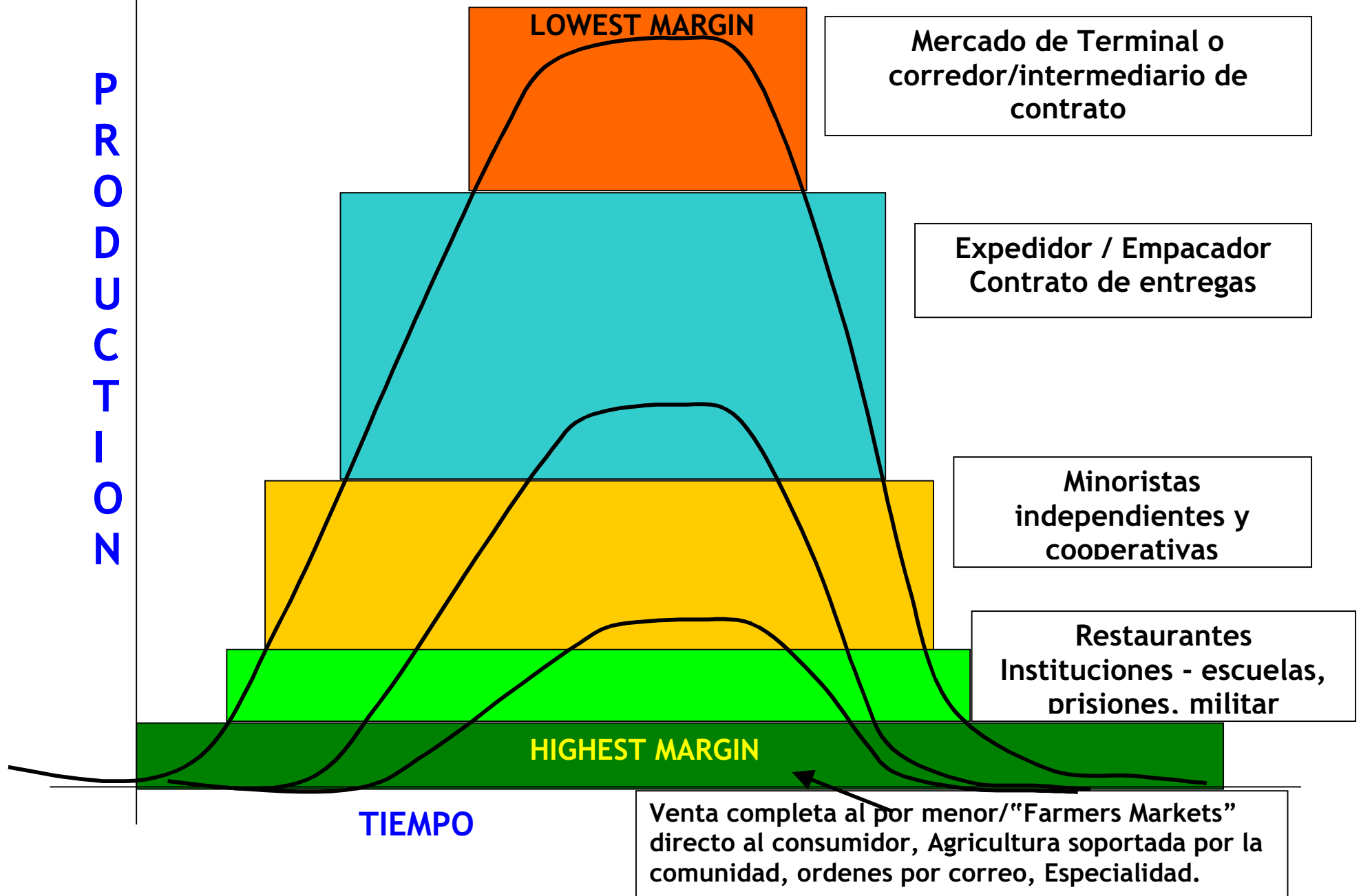


Los Mercados



Segmentos del Mercado

ESTRATEGIAS DE DIVERSIFICACIÓN DE VÍAS DE MERCADEO PARA ALTO VALOR

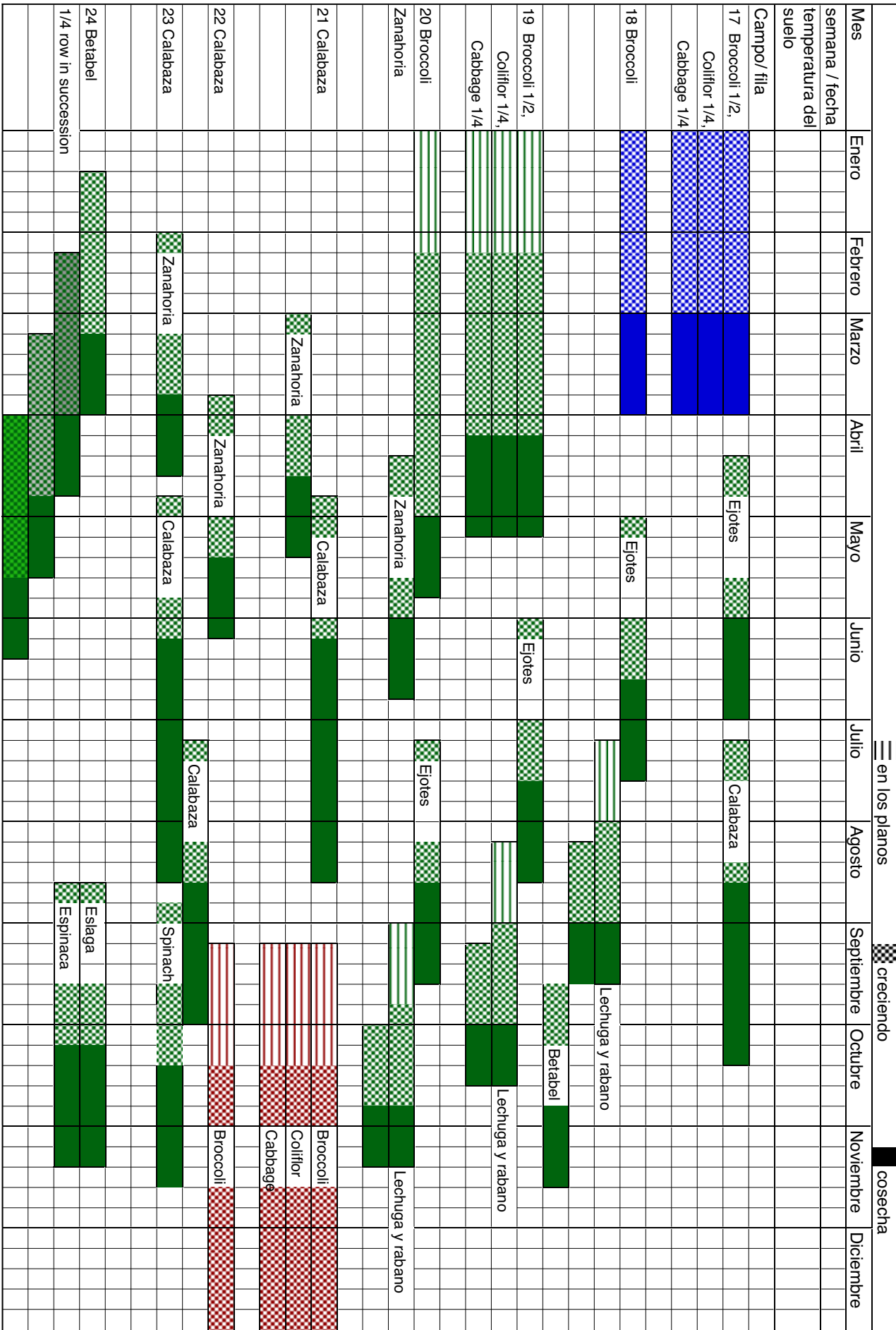


Presupuesto básico				
	Granja/Rancho		Casa	
Ingresos				
Costos fijos				
Costos variables				
Beneficio o Pérdida				

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)	\$			

Sucesión de Cultivos Sobre Tiempo



en los planos

creciendo

cosecha

Sucesión de Cultivos Sobre Tiempo

Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
	en los planos						creciendo			cosecha		
semana / fecha												
temperatura del suelo												
Campo/ fila												

Copyright 2003 Marce A. Rosenzweig, Pull Circle, 3377 Early Times Ln., Auburn, CA 95603 Market Farm Ferns used with author's permission

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?**

