



**Guía del  
Instructor /  
Facilitador  
al uso de  
Recursos de  
Educación Abierta  
para PEQUEÑOS  
PRODUCTORES**

# QUÉ HAY DENTRO...

- 01** Prefacio

---

- 02** Todo sobre el plan de estudios

---

- 03** Instrucciones generales para instructores

---

- 04** Opciones de entrega del curso

---

- 05** Descripción general del contenido del curso

---

- 06** Enlaces útiles

---

- 07** Horario de muestra

---

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein.

# SUSTAINABLE SMALLHOLDERS EU

## 01: Prefacio



Apasionados y talentosos, la mayoría de los pequeños productores son excepcionalmente buenos en lo que hacen: producir/mejorar/cultivar productos artesanales arraigados en la tierra y las comunidades locales con fuertes valores éticos, ambientales y patrimoniales. Donde algunos fallan, sin culpa propia, es en su falta de habilidades empresariales básicas y su incapacidad para adoptar y comercializar el valor local/patrimonial de sus productos. **Nuestros recursos de educación abierta abordarán esta NECESIDAD.** Siga leyendo.

La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) define a los pequeños agricultores **como pequeños agricultores, pastores, guardabosques y pescadores que manejan áreas de menos de 10 hectáreas.**

- Las fincas de pequeños propietarios se caracterizan por motivos centrados en la familia y, por lo general, son las familias las responsables de todo, desde la producción hasta el mantenimiento de la finca.
- Operando con altos principios ambientales y de bienestar, los pequeños agricultores producen y venden productos primarios de alta calidad de un paisaje y una comunidad que es el telón de fondo de la forma de vida rural.
- La sostenibilidad es clave para los sistemas de pequeños agricultores que mantienen vivas muchas variedades rústicas y resistentes al clima y razas raras. Estos pequeños propietarios son experimentadores, productores de conocimiento e investigadores por derecho propio.

En una encuesta de Eurostat de 2016, se reveló que las explotaciones agrícolas familiares dominan la estructura de la agricultura de la UE en cuanto a su número, su contribución al empleo agrícola y, en menor medida, la superficie de tierra que cultivan y el valor de la producción. ellos generan. Había 10,5 millones de explotaciones en la UE en 2016, con la gran mayoría (95,2 %) clasificadas como explotaciones familiares.

- La mayoría de las explotaciones (93 %) en la UE en 2016 eran explotaciones con solo trabajadores familiares.
- Los principales desafíos que enfrentan las granjas familiares a menudo reflejan problemas que son comunes para todos los tipos de pequeñas empresas:
  - acceso a los recursos (como la tierra, el capital y la mejora de las cualificaciones)
  - acceso a los mercados (particularmente en relación con el poder de negociación de las pequeñas explotaciones en la cadena alimentaria).

**El Proyecto Europeo de Pequeños Productores Sostenibles quiere cambiar esto y ofrecer apoyo, conocimientos y herramientas para empoderar a los pequeños productores de toda Europa.**

Equipará a los pequeños productores (y a quienes los eduquen/apoyen) con habilidades y conocimientos para mejorar la viabilidad de sus explotaciones defendiendo el valor local/patrimonial de sus productos y mejorando sus otras habilidades empresariales básicas, como la planificación empresarial, la educación financiera, la comercialización y las ventas.



## Cómo responderá este Curso a las necesidades...

El plan de estudios de la UE para pequeños agricultores sostenibles (SSEU, por sus siglas en inglés) responde a las necesidades de los pequeños agricultores europeos cuyos bajos niveles de educación y escasas habilidades tecnológicas representan un serio obstáculo. Otros retos y necesidades son:

- Acceso limitado a los mercados. Los pequeños propietarios se caracterizan por un gran número de empresas muy pequeñas, lo que presenta un importante problema de abastecimiento para los compradores y un escaso poder de negociación en nombre de los pequeños propietarios.
- Pobre acceso al crédito. Las instituciones financieras a menudo ven a los pequeños agricultores como clientes poco atractivos debido a la insuficiencia de garantías y al pequeño tamaño de los préstamos solicitados por los agricultores.
- Falta de formación adecuada a sus necesidades. Los cursos presenciales tradicionales no satisfacen las necesidades de los pequeños agricultores ocupados y con poco tiempo que a menudo son trabajadores solitarios.

**SSEU también responde a las necesidades de los organismos de sostenibilidad, agricultura y educación comunitaria y capacitadores como usted, que ofrecen capacitación y apoyo al sector agrícola pero carecen del conocimiento/estrategias pedagógicas para brindar apoyo, capacitación y orientación de alcance especializado para promover la viabilidad económica y sostenibilidad de las pequeñas explotaciones. Al comprometernos con usted y sus organizaciones desde el inicio del proyecto, hemos podido equiparlos con las herramientas para integrar los recursos de SSEU como parte de su oferta de educación para adultos.**

El impacto a nivel local al proporcionar acceso a recursos de capacitación altamente innovadores pero accesibles es que posicionamos a estos pequeños agricultores con las habilidades para mejorar la viabilidad de sus explotaciones defendiendo el valor local/patrimonial de sus productos, transformando su cadena de suministro. gestión, guiándolos a través de las finanzas y la financiación y mejorando sus fincas como negocios mediante el uso de tecnología digital. Al hacer esto, permitiremos una acción positiva y un impacto de gran alcance que se extienda por toda la UE, ya que un aumento de minifundios viables y sostenibles mejorará la viabilidad y una contribución tangible a la seguridad alimentaria europea y la demanda mundial de alimentos en un mundo con recursos escasos.



## 02: Sobre el Currículo del Proyecto SSEU

¿De qué se trata SSEU? Enfoque en los recursos educativos abiertos (REA) que componen este curso.

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), los pequeños agricultores son agricultores, pastores, guardabosques y pescadores a pequeña escala que gestionan áreas de menos de 10 hectáreas..

Los pequeños agricultores son contribuyentes clave para la seguridad alimentaria y la nutrición, ya que producen la mayor parte de los alimentos en muchas regiones del mundo y producen más alimentos y nutrición en las regiones más pobladas y con inseguridad alimentaria del mundo. Sus fincas son mejores para promover la equidad social y el bienestar de la comunidad y tienen ventajas en términos de sostenibilidad ambiental y abordaje del cambio climático. Esto se debe en parte a su mayor apego a las comunidades y paisajes locales, que fomentan un mayor nivel de interés y cuidado por el entorno natural y el clima del que dependen para la producción agrícola.

SSEU es un proyecto de asociación estratégica Erasmus+ que se centra en el desarrollo y la sostenibilidad de las pequeñas explotaciones como empresas viables en toda Europa y promueve la comprensión de la estrecha relación entre el valor patrimonial y el crecimiento empresarial. Consiste en un conjunto de recursos educativos abiertos creados para facilitadores y capacitadores, publicados en línea y de descarga y uso gratuitos.

El proyecto Sustainable Smallholders EU quiere empoderar y equipar a los pequeños agricultores con habilidades y conocimientos para mejorar su pequeña propiedad como negocio. Nuestra Guía para el Desarrollo Sostenible se centra en las dos últimas acciones. En este curso, nos enfocamos en el aspecto comercial de las pequeñas propiedades y cómo ayudarlas a crecer como empresas.

Los pequeños productores sostenibles empoderarán y equiparán a los pequeños productores con habilidades y conocimientos para:

- **Preparar** sus minifundios **para el futuro**: mejorar su viabilidad a largo plazo y el uso del valor patrimonial de sus productos/ganado como PSU
- Aumentar su **rentabilidad** mediante el uso de canales de distribución más eficientes y lucrativos y aprender a responder a las demandas de los consumidores
- **Mejorar su trabajo ambiental, de acción climática y de biodiversidad en curso** centrándose en sus enfoques de seguridad alimentaria, desperdicio de alimentos; y agricultura sostenible
- **Aumentar y diversificar** la forma en que los pequeños agricultores contribuyen a la demanda mundial de alimentos en un mundo con escasez de recursos

Sustainable Smallholders EU también responde a las necesidades de los Organismos de Sostenibilidad, Agricultura y Educación Comunitaria que ofrecen capacitación y apoyo al sector agrícola pero que carecen del conocimiento/estrategias pedagógicas para brindar apoyo, capacitación y orientación para promover la viabilidad económica y la sostenibilidad de las pequeñas explotaciones.



# 03: Instrucciones generales para instructores

## 1. Enfoque metodológico

El PAQUETE DE FORMACIÓN SSEU es el primer enfoque holístico VET para empoderar y equipar a los pequeños agricultores (y a quienes los educan y apoyan) con habilidades y conocimientos para mejorar la viabilidad de sus explotaciones defendiendo el valor local/patrimonial de sus productos, transformando su cadena de suministro, gestión y mejorar sus contribuciones a la acción ambiental/climática en línea con los objetivos de desarrollo sostenible de la ONU.

Este curso tiene como objetivo facilitar a los pequeños productores recursos personalizados y específicos para ayudarlos a aumentar el resultado final y hacer que su pequeña propiedad se vuelva visible como un negocio y, por lo tanto, más sostenible.

Lo hace combinando un enfoque basado en planes de estudio, que puede ser adoptado en la enseñanza y la formación por parte de organizaciones de formación de adultos/FP, con un enfoque modular.

## 2. Instrucciones generales

Lea esta guía detenidamente antes de realizar la capacitación. Para entrega en el aula, invertida o combinada, por favor:

- Descargue, revise y modifique los recursos del curso para la capacitación según sea necesario. Deje suficiente tiempo de entrenamiento para las sesiones. El enlace que necesitas es: <https://www.small-holders.eu/>
- Localice el contenido de capacitación con estudios de casos e información sobre apoyos locales para sus estudiantes/alumnos
- Asegúrese de que cada participante complete los ejercicios integrados en los módulos; estos brindan un aprendizaje valioso.
- Permita tiempo para la revisión de los ejercicios y proporcione un circuito de retroalimentación

## 3. Enfoque de instrucción

Los Recursos de Educación Abierta han sido diseñados para adaptarse a una variedad de estilos y culturas de enseñanza.

Como hilo conductor, cada módulo se presenta con el siguiente diseño:

- El tema se introduce brevemente antes de profundizar en el tema.
- Se presenta información y las mejores prácticas actuales sobre el tema, pasando de definiciones generales a aplicaciones más detalladas, lo que permite comprender el alcance del tema.
- El conocimiento se refuerza y las habilidades se desarrollan a medida que los estudiantes/alumnos participan en ejercicios prácticos o preguntas de estudio.

## 04: Opciones de entrega del curso

### a. Se requiere capacitación y herramientas tradicionales en el aula

La capacitación en el aula sigue siendo una de las técnicas de capacitación más populares para desarrollar la capacidad de habilidades. Por lo general, es una capacitación presencial centrada en el instructor que se lleva a cabo en un lugar y una hora fijos. Las herramientas del proyecto SSEU Toolkit, el uso sugerido y los recursos adicionales necesarios se pueden describir como...

Herramienta de aula	Uso sugerido en el aula	Recursos adicionales requeridos
Presentación PowerPoint ©	Los materiales de capacitación se desarrollan en PowerPoint. Sugerimos que estos se muestren en una pantalla grande para su entrega en el aula.	Ordenador portátil Proyector Gran pantalla / pared
Vídeos	Los videos se utilizan para explicar ciertas secciones del contenido de la capacitación y para presentar estudios de casos para la discusión.	Sistema de audio / sonido
Pizarra o Rotafolio	Invite a los alumnos a escribir en la pizarra o pídale comentarios sobre lo que escribe en la pizarra.	Bolígrafos / marcadores

### Mecanismos de entrega sugeridos:

- **Discusiones en grupos pequeños:** Divida a los participantes en grupos pequeños y déles estudios de casos o situaciones de trabajo para discutir o resolver. Esto permite la transferencia de conocimiento entre los estudiantes.
- **Sesiones de preguntas y respuestas:** Las sesiones informales de preguntas y respuestas son más efectivas con grupos pequeños y para actualizar habilidades en lugar de enseñar nuevas habilidades. Estos deben usarse con frecuencia a lo largo de la impartición del curso.
- **Multimedia:** Los materiales de capacitación multimedia tienden a ser más provocativos y desafiantes y, por lo tanto, más estimulantes para la mente adulta. Los capacitadores deben asegurarse de que todas las herramientas integradas se utilicen en todo su potencial.
- **Herramientas interactivas:** La participación de los estudiantes se puede lograr fácilmente mediante el uso de herramientas interactivas. Un ejemplo de una herramienta gratuita es Kahoot! que es una plataforma de trivia y aprendizaje basada en juegos que se utiliza en aulas, oficinas y entornos sociales. Puede compilar un cuestionario, que los estudiantes pueden responder en sus teléfonos/tabletas/computadoras. Es posible obtener retroalimentación y resultados inmediatos.



## 04: Opciones de entrega del curso

### b. Aprender en línea

Este método de entrega utiliza tecnologías de Internet integradas en la plataforma de aprendizaje SSEU para ofrecer una amplia gama de soluciones para permitir el aprendizaje.

La plataforma del proyecto es un sitio interactivo multilingüe. La función de aprendizaje en línea incorpora las mejores prácticas en el aprendizaje en línea de modo que, si bien el objetivo de aprendizaje sigue siendo el mismo (o similar), la interfaz de usuario y la experiencia pueden ser radicalmente diferentes según corresponda al medio.

### c. Otras Metodologías de Enseñanza

#### Aula invertida

En un aula invertida, los alumnos estudian el contenido del módulo antes de la clase con un enfoque en los ejercicios y tareas en clase. La transferencia de conocimientos en el aula da paso a la instrucción en línea fuera del aula. Esto crea más espacio para practicar en clase, para explicaciones adicionales cuando sea necesario, y ofrece la posibilidad de profundizar en los materiales durante el tiempo de clase.

#### Aprendizaje combinado

Blended Learning combina medios digitales en línea con métodos tradicionales de aula. Requiere la presencia física tanto del maestro como del alumno, con algún elemento de control del alumno sobre el tiempo, el lugar, el camino o el ritmo. Los alumnos siguen asistiendo a un salón de clases con un maestro/entrenador presente, las prácticas presenciales en el salón de clases se combinan con actividades mediadas por computadora con respecto al contenido y la entrega. El aprendizaje combinado es más utilizado en entornos de formación y desarrollo profesional.

#### Aprendizaje colaborativo/entre pares

El aprendizaje colaborativo es un enfoque educativo para la enseñanza y el aprendizaje que involucra a grupos de estudiantes que trabajan juntos. Ejemplos de cómo impulsar el aprendizaje colaborativo y entre pares son:

**Revisión por compañeros:** Los compañeros en el aula se reúnen para evaluar conjuntamente el trabajo de una o más personas de competencia similar a los productores del trabajo. Los pares no solo evalúan el desempeño de los demás, sino que también comparten su experiencia y conocimientos.

**Documentos de Google:** Esta herramienta de colaboración en línea facilita la creación de documentos significativos. Todos los miembros del grupo pueden trabajar al mismo tiempo (en tiempo real) en el mismo documento, desde cualquier ubicación en varios dispositivos. Los cambios se guardan automáticamente en los documentos a medida que se escriben. Es posible monitorear el historial de revisión de un documento donde también puede ver quién realizó un cambio específico. El valor de Google Docs como recurso de aprendizaje es que los miembros del grupo también pueden compartir documentos, chatear y comentar sobre el mismo.

“

***Las innovaciones guiadas por pequeños agricultores, adaptadas a las circunstancias locales y sostenibles para la economía y el medio ambiente serán necesarias para garantizar la seguridad alimentaria en el futuro.***

”

Bill Gates



# SUSTAINABLE SMALLHOLDERS EU



## 05: Descripción general del contenido del curso

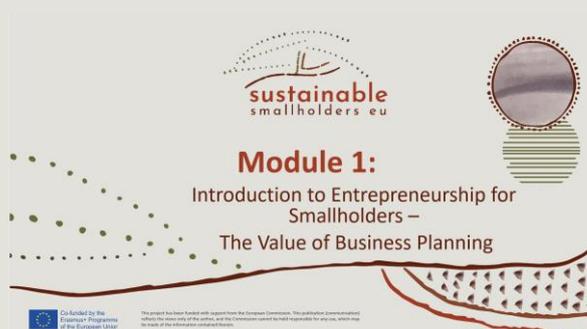
### Módulos

El plan de estudios consta de seis módulos estructurados como un viaje progresivo...



# 05: Descripción general del contenido del curso

**Veamos los módulos con mucho más detalle...**  
**Descripción detallada del contenido del curso**



MÓDULO 1	INTRODUCCIÓN AL EMPRENDIMIENTO PARA PEQUEÑOS AGRICULTORES: EL VALOR DE LA PLANIFICACIÓN EMPRESARIAL
<b>Visión general</b>	Este módulo sienta las bases para todo el curso de Pequeños Agricultores Sostenibles. Aquí comenzará su viaje hacia el crecimiento y / o la sostenibilidad como pequeño agricultor. Verá su pequeña propiedad como una empresa y el valor y las oportunidades que se encuentran dentro de ella. Obtendrá información sobre su empresa utilizando varias herramientas que lo acompañarán en esta misión de investigación.
<b>Objetivos de aprendizaje</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Comprender la importancia de los pequeños agricultores</li> <li>✓ Gane confianza en su herencia</li> <li>✓ Comprenda el proceso de lanzamiento de su producto</li> <li>✓ Comprenda el quién, qué, cómo de la gestión de la pequeña propiedad para que pueda comenzar a escribir su plan de negocios</li> <li>✓ Aprenda a comunicar el plan de negocios a las partes interesadas clave importantes para el éxito de su empresa</li> <li>✓ Desarrollar la confianza y la capacidad para adaptar aún más el plan para abordar las necesidades cambiantes del mercado a medida que surjan</li> <li>✓ Analiza tu negocio a través de DAFO</li> </ul>
<b>Temas tratados</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Introducción a este proyecto y la importancia de los pequeños agricultores</li> <li>▪ La prima de los productos patrimoniales</li> <li>▪ Oportunidades de emprendimiento y prueba de su primer producto</li> <li>▪ Desarrollo del Plan de Negocios</li> <li>▪ Fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas</li> </ul>
<b>Casos de estudio</b>	➤ Promover el uso y reciclaje de "comida fea"
<b>Evaluaciones sugeridas</b>	<p>Diapositiva 12: Reflexión del estudiante / alumno – El comienzo</p> <p>Diapositiva 33: EJERCICIO: SU PLAN DE PRODUCCIÓN o FLUJO DE TRABAJO</p> <p>Diapositiva 72: Escribir su PLAN DE NEGOCIOS</p>
<b>Recursos adicionales</b>	<p><a href="#">The genius of frugal innovation</a></p> <p><a href="#">Navi Radjou: Creative problem-solving in the face of extreme limits</a></p> <p><a href="#">The Hidden beauty of Ugly Food</a></p> <p><a href="#">Strategyzer Canvas Tools</a></p> <p><a href="#">Business Model Canvas Explained</a></p> <p><a href="#">Business Plan Template from Enterprise Ireland</a></p> <p><a href="#">Business Plan Template with useful hints</a></p> <p><a href="#">Teagasc Step by Step Guide to doing the figures</a></p>

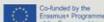
# 05: Descripción general del contenido del curso

Using Trends to your Advantage...

“ A trend is a general direction into which something is changing, developing, or veering toward. ”

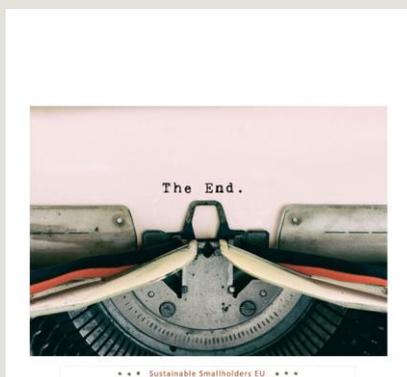
sustainable smallholders eu

**Module 2:**  
Who and where are the consumers for smallholder produce

Source 

MÓDULO 2	WHO AND WHERE ARE THE CONSUMERS FOR SMALLHOLDER PRODUCE
<b>Visión general</b>	En este módulo, queremos aprender más sobre los consumidores de productos de pequeños agricultores. Para hacer esto, es importante para nosotros entender lo que nuestros clientes necesitan y cómo podemos satisfacer estas necesidades. Las ideas y tendencias nos ayudan a descubrir la motivación del consumidor y, por lo tanto, la oportunidad se encuentra dentro de este conocimiento para usted como pequeños agricultores.
<b>Objetivos de aprendizaje</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Familiarízate con tu cliente ideal</li> <li>✓ Adquirir las habilidades para definir el problema en profundidad</li> <li>✓ Comprender los diferentes métodos de investigación de mercado</li> <li>✓ Familiarícese con las diferentes tendencias del mercado</li> <li>✓ Analizar las diferentes cadenas de suministro de alimentos</li> <li>✓ Entender la economía circular</li> </ul>
<b>Temas tratados</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Identificar quién es su cliente</li> <li>▪ Información del consumidor</li> <li>▪ Tendencias de consumo y mercado</li> <li>▪ El beneficio de las cadenas de suministro cortas</li> <li>▪ Ser parte de una economía circular</li> </ul>
<b>Casos de estudio</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Estudio de caso británico Ahimsa</li> <li>➢ ¿Qué está pasando con el desperdicio de alimentos en el Reino Unido?</li> <li>➢ ¿Qué está pasando con el desperdicio de alimentos en Irlanda?</li> <li>➢ Hello Fresh – Alemania</li> <li>➢ Conveniencia: Soluciones de cocina casera fáciles pero no rápidas – Compañía británica Gousto</li> <li>➢ Ejemplo de venta directa – Chef's Farms</li> <li>➢ Ejemplo de ventas directas - Mad Yolk Farm, Irlanda</li> <li>➢ Ventas colectivas – Una RED ABIERTA DE ALIMENTOS</li> </ul>
<b>Evaluaciones sugeridas</b>	<p>Diapositiva 6: Ejemplo de mapa del recorrido del cliente</p> <p>Diapositiva 10: Comprender a los clientes – A través de mapas de empatía</p> <p>Diapositiva 11: Mapa de empatía</p> <p>Diapositiva 79: Reflexión del estudiante / aprendiz</p>
<b>Recursos adicionales</b>	<p><a href="#">Empathy - YouTube</a></p> <p><a href="#">Understanding Customers - An Introduction to Customer Empathy Mapping</a></p> <p><a href="#">Understanding Today's Organic Consumers</a></p> <p><a href="#">Tutorial on the basic of Google trends</a></p> <p><a href="#">Food innovation - Six secrets</a></p> <p><a href="#">Global Consumer Health and Wellness Revolution</a></p> <p><a href="#">Horse meat scandal in 2013</a></p>

# 05: Descripción general del contenido del curso



### Did you know?

Nationally, funders/lenders estimate that between **50 - 60%** of all applications they receive are immediately turned down because they are ineligible and do not meet clearly laid out guidelines.



### Module 3:

Boosting the Financial Literacy of Smallholders



Co-funded by the European Programme of the European Union

MÓDULO 3	IMPULSAR LA EDUCACIÓN FINANCIERA DE LOS PEQUEÑOS AGRICULTORES
<b>Visión general</b>	Una vez que los pequeños agricultores han identificado cómo sus productos encajan en el mercado y han comenzado a desarrollar un plan de negocios, deben acceder a la financiación: En este módulo discutiremos temas que lo ayudarán a completar su Plan de Negocios y lo ayudarán en el viaje para evaluar y mejorar su educación financiera y, en consecuencia, la sostenibilidad de su pequeña propiedad.
<b>Objetivos de aprendizaje</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Comprender los conceptos financieros básicos para administrar un negocio</li> <li>✓ Analizar una declaración de pérdidas y ganancias de muestra</li> <li>✓ Comprender el proceso de ventas</li> <li>✓ Analizar la planificación financiera de las granjas y los presupuestos</li> <li>✓ Comprender el flujo de caja y sus elementos</li> <li>✓ Obtener información sobre posibles fuentes de financiación, opciones de subvenciones y otro tipo de apoyo financiero</li> <li>✓ Obtén las habilidades para desarrollar tu discurso</li> </ul>
<b>Temas tratados</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Autoevaluación/Lista de verificación de referencia</li> <li>▪ Comprender el análisis de pérdidas y ganancias</li> <li>▪ Presupuestos y sus usos</li> <li>▪ Previsión de flujo de caja</li> <li>▪ Oportunidades de financiación y subvenciones disponibles</li> </ul>
<b>Casos de estudio</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ejemplo de previsión de flujo de caja</li> <li>➤ Micro Finance Irlanda</li> </ul>
<b>Evaluaciones sugeridas</b>	<p>Diapositiva 8: Análisis de una declaración de pérdidas y ganancias</p> <p>Diapositiva 19: 5 preguntas que debe hacer al revisar sus finanzas</p>
<b>Recursos adicionales</b>	<p><a href="#">Budget templates</a></p> <p><a href="#">Grants and Schemes - Teagasc, Agriculture and Food Development Authority</a></p> <p><a href="#">Schemes and Payments Agriculture Food and the Marine</a></p> <p><a href="#">Agriculture and Farming, Finance Support to Farmers   AIB Business</a></p> <p><a href="#">Brexit Impact Loan Scheme (BILS) – SBCI</a></p> <p><a href="#">Crowdfunding in Ireland - a short guide</a></p>

# 05: Descripción general del contenido del curso



“  
*Food is everything we are. It's an extension of nationalist feeling, ethnic feeling, your personal history, your province, your region, your tribe, your grandma. It's inseparable from those from the get-go*  
 ”

- Anthony Bourdain



MÓDULO 4	COMERCIALIZACIÓN DE SUS PRODUCTOS AGRÍCOLAS
<b>Visión general</b>	En este módulo, comenzamos con su Punto de Venta Único (USP), el poder del patrimonio local y su conexión entre la comida y el patrimonio local. Aprenderá sobre la importancia de la marca y cómo puede beneficiarse de compartir su historia y crear un valor patrimonial en términos de marketing. También aprenderá sobre los beneficios de crear experiencias de cliente en su pequeña propiedad y cómo pueden mejorar el crecimiento de su negocio y la participación en el mercado.
<b>Objetivos de aprendizaje</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Obtener una comprensión del patrimonio alimentario y el valor que tiene</li> <li>✓ Aprende sobre la importancia del patrimonio cultural</li> <li>✓ Obtenga las habilidades para usar su herencia como una herramienta de marketing</li> <li>✓ Mejora tus habilidades narrativas y aprende a usarlas en tu marketing</li> <li>✓ Aprende a crear una historia de marca</li> <li>✓ Comprender la economía de la experiencia</li> <li>✓ Aprende a crear una experiencia en tu pequeña propiedad</li> <li>✓ Comprenda la importancia de escuchar a sus clientes</li> </ul>
<b>Temas tratados</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La conexión entre la comida y el patrimonio</li> <li>▪ El valor patrimonial de sus productos</li> <li>▪ Ganar la comunicación a través de la narración de historias</li> <li>▪ Creando experiencias en su pequeña propiedad</li> </ul>
<b>Casos de estudio</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ EJEMPLO DE COMIDA PATRIMONIAL DE IRLANDA – Boxy</li> <li>➤ Pequeña propiedad de hojas y raíces</li> <li>➤ Bia Oisin y Aniar</li> <li>➤ Rachel Allen - La historia gastronómica de Irlanda</li> <li>➤ Experiencias en la granja - Farm Adventure</li> <li>➤ La experiencia de Burren Farm</li> </ul>
<b>Evaluaciones sugeridas</b>	Diapositiva 48: Cómo crear una experiencia en su pequeña propiedad
<b>Recursos adicionales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><a href="#">Ukrainian Borsch cooking</a></li> <li><a href="#">Gastronomic meal of the French</a></li> <li><a href="#">Mediterranean diet</a></li> <li><a href="#">Beer culture in Belgium</a></li> <li><a href="#">The Art of Neapolitan 'Pizzaiuolo'</a></li> <li><a href="#">Berlin Call Action</a></li> <li><a href="#">Farm Experiences - Farm Adventure</a></li> <li><a href="#">The Burren Farm Experience</a></li> </ul>

# 05: Descripción general del contenido del curso



**Is Power required in Negotiations?**

Power in negotiations is important because...

- People believe it is important – and perception is important
- It can affect the ability of the negotiators to make decisions
- Usually, the side with the most power (whether perceived or actual) is likely to achieve more of what they want

\*\*\* Sustainable Smallholders EU \*\*\*



MÓDULO 5	CENTRARSE EN LAS VENTAS Y LA CONSTRUCCIÓN DE SU GRANJA COMO EMPRESA
<b>Visión general</b>	Este módulo pone énfasis en la importancia de las buenas ventas y la creación de buenas técnicas de ventas con el fin de desarrollar su granja como una empresa viable. Exploramos los diversos canales de venta para que esté más informado al elegir el canal adecuado para usted y discutimos cómo administrar los contratos de venta con clientes potenciales y cómo negociar el contrato adecuado para usted.
<b>Objetivos de aprendizaje</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Obtener una comprensión de la propuesta de valor</li> <li>✓ Aprende a escribir tu propuesta de valor</li> <li>✓ Adquirir habilidades para identificar el problema del cliente</li> <li>✓ Aprende a usar el lienzo de propuesta de valor</li> <li>✓ Identificar las mejores prácticas para gestionar los contratos de venta con los minoristas</li> <li>✓ Desarrollar habilidades de negociación</li> <li>✓ Adquiera un conocimiento de cómo elegir el canal de ventas correcto para usted</li> <li>✓ Reconocer errores comunes de negociación</li> <li>✓ Obtener el punto de las principales fases en el proceso de negociación</li> <li>✓ Resumir las estrategias y técnicas de negociación</li> </ul>
<b>Temas tratados</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Creando tu Propuesta de Valor</li> <li>▪ Elegir el canal de ventas correcto para usted (B2B, B2C, ventas colaborativas / redes de ventas)</li> <li>▪ Gestión de contratos de venta</li> <li>▪ Desarrollo de habilidades de negociación</li> </ul>
<b>Casos de estudio</b>	Diapositiva 4: Su propuesta de valor
<b>Evaluaciones sugeridas</b>	
<b>Recursos adicionales</b>	<a href="#">Value Proposition Worksheet</a> <a href="#">Strategyzer Canvas Value Proposition</a>

# 05: Descripción general del contenido del curso



MÓDULO 6	TECNOLOGÍA DIGITAL Y SU PEQUEÑA EMPRESA
<b>Visión general</b>	Todas las empresas, sin importar cuán pequeñas sean, pueden beneficiarse del poder y el potencial de la tecnología. Los pequeños agricultores son equipos pequeños por definición y para monetizar con éxito sus productos necesitan toda la ayuda que puedan obtener. En este módulo, aprenderá sobre los mercados en línea y su relevancia para usted, por qué es importante tener su propio sitio web y cómo las redes sociales pueden ayudar a que su negocio agrícola crezca. Finalmente, le daremos una visión general de Big Data y el papel que está empezando a desempeñar en la agricultura.
<b>Objetivos de aprendizaje</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Obtenga información sobre los mercados en línea y por qué podrían funcionar para usted</li> <li>✓ Reconoce la importancia de tener tu propio sitio web</li> <li>✓ Obtenga una comprensión del marketing digital</li> <li>✓ Identificar los métodos comunes para llevar a cabo el marketing digital</li> <li>✓ Comprender las plataformas de redes sociales</li> <li>✓ Conozca los beneficios de usar canales de redes sociales para su pequeña propiedad</li> <li>✓ Entender el punto del Big Data y su papel en la agricultura</li> </ul>
<b>Temas tratados</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ El poder del colectivo – Mercados en línea</li> <li>▪ La importancia de tener tu propio sitio web</li> <li>▪ El beneficio de usar las redes sociales</li> <li>▪ Big Data en la agricultura</li> </ul>
<b>Casos de estudio</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Neighbour-FOOD</li> <li>➤ Farmsy</li> <li>➤ The Fruit Brothers</li> <li>➤ Beechlawn Organic Farm</li> <li>➤ The Farmers Journal podcast</li> <li>➤ Winnow</li> </ul>
<b>Evaluaciones sugeridas</b>	Diapositiva 41: Ejercicio para el alumno – La importancia de las redes sociales
<b>Recursos adicionales</b>	<p> <a href="#">The Fruit Brothers</a>  <a href="#">The Ultimate Guide to Digital Marketing</a>  <a href="#">Top 10 Best Website Builders</a>  <a href="#">Trading Online Voucher Schemes</a>  <a href="#">8 tips for hiring a Web designer for your business   CIO</a>  <a href="#">Shopify Examples</a>  <a href="#">Free Business Tools - Online Tools for Small Businesses (shopify.com)</a>  <a href="#">How to use Instagram polls for your business   The Social Journal (zoho.com)</a> </p>

# SUSTAINABLE SMALLHOLDERS EU



## 06: Enlaces útiles

<b>Sitio web del proyecto</b>	<a href="https://www.small-holders.eu/">https://www.small-holders.eu/</a>
Kit de herramientas de colaboración en la cadena de suministro	<a href="https://www.small-holders.eu/supply-chain-collaboration-toolkit-en/">https://www.small-holders.eu/supply-chain-collaboration-toolkit-en/</a>
Guía y Buenas Prácticas	<a href="https://www.small-holders.eu/guidebook-and-good-practices-en/">https://www.small-holders.eu/guidebook-and-good-practices-en/</a>
Página de LinkedIn del proyecto	<a href="https://www.linkedin.com/company/sustainable-smallholders-eu/">https://www.linkedin.com/company/sustainable-smallholders-eu/</a>
Página de Facebook del proyecto	<a href="https://www.facebook.com/SustainableSmallholdersEU">https://www.facebook.com/SustainableSmallholdersEU</a>
Página de Instagram del proyecto	<a href="https://www.instagram.com/smallholder.sustain/">https://www.instagram.com/smallholder.sustain/</a>

# SUSTAINABLE SMALLHOLDERS EU



## 07: Ejemplo de horario

- Se recomienda mantener los días a la duración máxima indicada en la tabla a continuación.
- Dado que los materiales de aprendizaje son bastante intensos y nuevos para los profesores y alumnos, se recomienda difundir la información a lo largo de varios días.
- Para el mejor procesamiento, puede optar por distribuir los días a lo largo de semanas, por ejemplo, un día por semana.

DÍA	CONTENIDO DE LA FORMACIÓN
1	09.00 - 13.00 Módulo 1 14.00 - 15.30 Módulo 2
2	09.00 - 13.00 Módulo 2 14.00 - 15.30 Módulo 3
3	09.00 - 13.00 Módulo 3 14.00 - 15.30 Módulo 4
4	09.00 - 13.00 Módulo 4 14.00 - 15.30 Módulo 5
5	09.00 - 13.00 Módulo 5 14.00 - 15.30 Módulo 6
6	09.00 - 13.00 Módulo 6 14.00 - 15.30 Revisión y resumen

**¡GRACIAS!**

—



<https://www.small-holders.eu>

**Sigue nuestro viaje**

