

# “Taller para la formulación de un plan de comercialización de productos agropecuarios”

## Instructor

Mstro. Carlos José Fernández Padilla, Consultor Externo de Centris

## CONTENIDO

### Previa

La Organización  
Los Recursos Humanos  
Los recursos Financieros  
El sector agropecuario  
Las organizaciones del sector  
La globalización  
Las exportaciones

### 1. Mas con Menos

- 1.1. Porque un Plan de Comercialización
- 1.2. El papel de los directivos de la Organización agropecuaria.
- 1.3. ¿Por qué es necesaria la Comercialización de Productos agropecuarios.
- 1.4. Porque es importante el consumidor.
- 1.5. Los cambios cuestan.
- 1.6. Generar la cultura al cliente de productos agropecuarios.
- 1.7. Como revisar mi actual plan y como elaborar mi nuevo plan.
  - 1.7.1. A corto Plazo
  - 1.7.2. A Mediano Plazo
  - 1.7.3. A largo Plazo.

### 2. Como atender el ajedrez de la Planeación

- 2.1. Como se establece el proceso de la formulación del plan.
- 2.2. Como se atiende la problemática de la planeación
- 2.3. Como establecemos la jerarquía de los planes de comercialización de La empresa agropecuaria.
- 2.4. Cuál es el proceso de la planeación comercial
- 2.5. Como de determina el cronograma de las acciones de la Comercialización de productos agropecuarios
- 2.6. La planeación Comercial y su atención.

DESARROLLO DE HABILIDADES

**Innovación y Desarrollo Empresarial, A.C.**

Bldv. Agua Caliente 10611-201 Col. Aviación, Tijuana, B.C. Tel (664) 978 2430

[www.centris.org.mx](http://www.centris.org.mx)

### **3. Información Requerida.**

- 3.1. Gestión para a implementar un sistema de información.
- 3.2. Acopio de la Información.
- 3.3. Valuación de la Información.
- 3.4. Establecimiento de un sistema de información dentro de la organización Agropecuaria.
- 3.5. La Gestión en el desarrollo de la investigación de mercado de la Organización agropecuaria.

### **4. Actividades Básicas de la Comercialización**

- 4.1. Funciones básicas de la comercialización y su organización.
- 4.2. Elementos que necesita la Comercialización.
- 4.3. Resultados superados de la actividad Comercia.
- 4.4. Análisis de la cartera de productos agropecuarios.
- 4.5. El análisis de clientes.
- 4.6. Análisis del Rendimiento de los diversos productos, línea de productos.

DESARROLLO DE HABILIDADES

### **5. Como atender al Mercado eficientemente**

- 5.1. Como analizar el entorno de la organización.
- 5.2. Como analizar la Globalización.
- 5.3. La necesidad de vigilar el comportamiento del entorno.
- 5.4. Como recopilar la información del entorno y su utilidad en la toma De decisiones.
- 5.5. Los factores básicos del entorno.
- 5.6. La competencia, su poder, su nivel, su importancia en el mercado y la Comercialización utilizada.
- 5.7. Los planes de Contingencia y los diversos escenarios.

DESARROLLO DE HABILIDADES

### **6. Hacia a dónde vamos.**

- 6.1. La Visión y La Misión
- 6.2. Objetivos y metas organizacionales.
- 6.3. Como calcular los presupuestos de gastos y de ingresos.
- 6.4. Como identificar la diferencia del plan con la realidad esperada.
- 6.5. Como comunicar el plan a toda la organización.

DESARROLLO DE HABILIDADES

## **7. Como formular e implantación de la estrategia de comercialización en la empresa agropecuaria.**

- 7.1. Desarrollar la estrategia de mercado.
- 7.2. Componentes del plan estratégico de comercialización.
- 7.3. Transformando el plan de Comercialización de la organización.
- 7.4. Integración del plan mix( mistura de productos)

## **8. Planeación para las 7 P**

- 8.1. La tatica de la mixtura de Mercadotecnia.
- 8.2. Por que comprar los clientes productos agropecuarios
- 8.3. Promoción
- 8.4. Precios
- 8.5. Plaza
- 8.6. Producto
- 8.7. Personal
- 8.8. Procesos
- 8.9. Planeación
- 8.10. Mas P (elementos físicos + la acción )

DESARROLLO DE HABILIDADES

## **9. La comunicación eficaz**

- 9.1. Formular tu guía de plan promocional de comercialización
- 9.2. Los vendedores y su potencialidad.
- 9.3. El proceso de comunicación y las percepciones
- 9.4. El uso de herramientas electrónicas para la comunicación
- 9.10. Plan promociona
  - 9.10.1. Publicidad
  - 9.10.2. Venta directa.
  - 9.10.3. Relaciones Públicas.
  - 9.10.4. Promoción.

DESARROLLO DE HABILIDADES

## **10. Implementación VS Implantación**

- 10.1. Como hacer que funcionen los planes de comercializaciones Organizaciones agropecuarias.
- 10.2. Como obtener apoyos

**Innovación y Desarrollo Empresarial, A.C.**

Blvd. Agua Caliente 10611-201 Col. Aviación, Tijuana, B.C. Tel (664) 978 2430

[www.centris.org.mx](http://www.centris.org.mx)

- 10.3. Como se genera motivación a todos los integrantes de la Organización pro pecuaria.
- 10.4. Marketing interno.
- 10.5. Control y seguimiento de planes.
- 10.6. El presupuesto.
- 10.7. Como cerrar el plan.

**DESARROLLO DE HABILIDADES**

## Metodología

El curso esta diseñado para ser administrado en tres partes en donde se da a conocer los elementos básicos y los conceptos requeridos, la realización de dinámicas y ejercicios en cada modulo y al mismo tiempo se va formulando el plan que requieren los organizadores del curso

Conceptos bases y teoría	30%
Dinámicas y ejercicios	40%
Elaboración del plan	30%

**Importante.- El Taller esta diseñado para un grupo entre 25 a 30 personas**

## Duración

30 horas (Se recomienda programar 4 días continuos)

## Entregables

**El Curso y Constancia en Habilidades de Capacitación ante la STPS**