

1. Diplomado en Negociación (modalidad virtual)

Contenido: I. Introducción a la negociación
II. Estrategias y tácticas de negociación
III. Negociación distributiva e integrativa
IV. Estilos y personalidad del negociador
V. La negociación con personas difíciles
VI. Negociaciones interculturales
VII. Negociaciones entre varias partes y en equipo
VIII. Consideraciones finales

Duración: De 3 a 5 meses

Número de personas por grupo:

Máximo de 20 personas

Dirigido a: Gerentes de ventas, gerentes de compras, productores, empacadores y todos aquellos agentes que tengan que ver con el proceso de compra-venta de productos agroalimentarios.

Al finalizar el curso, el alumno podrá:

Efectuar negociaciones efectivas y provechosas, generando una relación ganar-ganar entre las partes participantes. Implementar las técnicas de negociación con base en una metodología y de acuerdo a las características de la contraparte con la cual se efectúa dicha negociación.

Constancia que se obtiene por finalizar satisfactoriamente el curso:

Diploma de acreditación de curso

2. Planificación de Proyectos para la Gestión de los Resultados

Contenido: I. Iniciación y planificación del alcance
II. Definición, verificación y control de los cambios de alcance
III. Definición, secuencia
IV. Elaboración y control del cronograma
V. Planificación de recursos y estimación de costos
VI. Presupuestación y control de costos
VII. Planificación, garantía y control de calidad
VIII. Integración de los procesos básicos de planificación

Duración: De 3 a 5 meses

Número de personas por grupo:

Máximo de 20 personas

Dirigido a: Productores, gerentes, empacadores y todos aquellos agentes que tienen que ver en el proceso de desarrollo de productos y planes de negocios relacionados con la compra-venta de productos agroalimentarios

Al finalizar el curso, el alumno podrá:

Implementar los conocimientos adquiridos para integrar proyectos completos y que contemplen los ámbitos más relevantes de la planificación de los mismos, incluyendo rubros tales como costos, cronogramas, control de calidad, etc.

Constancia que se obtiene por finalizar satisfactoriamente el curso:

Diploma de acreditación de curso

1. Buenas Prácticas Agrícolas

Contenido: I. Proceso de Certificación
II. Evaluación de Riesgo
III. Historia y Manejo del Terreno
IV. Uso de Terrenos Adyacentes
V. Uso de Fertilizantes
VI. Manejo de Agua (Irrigación)
VII. Proceso del Cultivo
VIII. Cosecha
IX. Formatos de Auditoría
X. Ejemplos de Documentos

Duración: Dos días
(16 Horas)

Número de personas por grupo:

Máximo de 20 personas

2. Buenas Prácticas de Manufactura

Contenido: I. Sensibilización del Personal
II. Evaluación del Riesgo
III. Microbiología Básica
IV. Aspectos Generales
V. Control de Plagas
VI. Almacenamiento de Producto y Empaque
VII. Prácticas Operacionales
VIII. Prácticas de los Empleados
IX. Sistema Integral de Orden y Limpieza
X. Edificios y Terrenos
XI. Rastreo y Recuperación
XII. Bioseguridad en Alimentos
XIII. Lista de Documentos Necesarios
XIV. Auditoría de Planta Empacadora

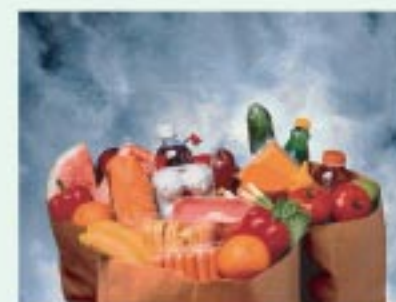
Dirigido a: Personal que se encarga de llevar a cabo el Programa de Inocuidad en campos y empaques.

Al finalizar el curso, el alumno podrá:

Elaborar los puntos críticos de riesgo en la operación, minimizar la contaminación biológica, química o física; establecer programas de monitoreo y de registro de actividades; entender las necesidades de compradores extranjeros.

Constancia que se obtiene por finalizar satisfactoriamente el curso:

Certificado de participación



1. Seminario de entrenamiento para productores y exportadores

Contenido: PARTE I. El Mercado Norteamericano

- I. Proveedores: Funciones y actividades clave
- II. Segmentos de Mercado Primario y subsegmentos
- III. Funciones de soporte al mercado

PARTE 2. Factores Clave

- I. Calidad
- II. Inocuidad
- III. Leyes y regulaciones de EE.UU.
- IV. Tendencias de los consumidores
- V. Cómo exportar
- VI. Desarrollo de un Plan de Marketing específico para su compañía

Dirigido a: Participantes con niveles gerenciales, enfocándose a aquellos que necesi conocer para crear e implementar programas, así como dueños y presider de empresas y funcionarios públicos

Al finalizar el curso, el alumno podrá:

Tener un conocimiento más amplio del mercado estadounidense; conformar planes de exportación para dicho mercado; conocer factores claves como son la calidad, inocuidad, regulaciones y leyes norteamericanas relacionadas con el ámbito agroalimentario así como las tendencias del mercado estadounidense.

Constancia que se obtiene por finalizar satisfactoriamente el curso:
Diploma de participación otorgado por la Produce Marketing Association



1. Diplomado en Marketing de Productos Agroalimentarios (modalidad virtual)

- Contenido:**
- I. Entorno y tendencias de los agronegocios en México y el mundo.
 - II. La función de la mercadotecnia en el diseño de un plan de negocios.
 - III. Gestión de la calidad e inocuidad en los agronegocios.
 - IV. La segmentación de mercados agroalimentarios.
 - V. Sistemas de comercialización y distribución de productos agroalimentarios.
 - VI. Plan de exportación de productos agroalimentarios

Dirigido a: Productores, procesadores y comercializadores de la cadena agroalimentaria, así como gerentes, técnicos especializados, administradores, asesores comerciales, jefes de departamento de ventas, mercadotecnia y finanzas.

Al finalizar el curso, el alumno podrá:

Desarrollar nuevas habilidades para comercializar su producto, siendo capaz de elaborar un plan comercial de negocios.

Constancia que se obtiene por finalizar satisfactoriamente el curso:
Diploma de acreditación de curso.

Duración: 144 horas
(de 3 a 5 meses)

Número de personas por grupo:
Máximo de 20 personas



Cursos:

1. Diplomado en Agronegocios
2. Diplomado en Cadenas Agroalimentarias
3. Diplomado en Marketing Agroalimentario
4. Manejo de Postcosecha de frutas
5. Manejo Postcosecha de hortalizas
6. Manejo Postcosecha para flor de corte
7. Diplomado en desarrollo de habilidades directivas
8. Diplomado en marketing internacional de la agroempresa
9. Diplomado en negociación y conciliación de arbitraje
10. Doctorado de previsiones para articular los enlaces con la producción, los proveedores, las compras y las licitaciones de empresas de agronegocios y transformación orientadas a mercados de clase mundial
11. Maestría en previsiones para articular los enlaces con la producción , los proveedores, las compras y las licitaciones de empresas agronegocios y transformación orientadas a mercados de clase mundial
12. Maestría en aprovisionamientos para empresas de agronegocios y transformación orientadas a mercados de clase mundial
13. Maestría en logística para agronegocios y empresas de transformación orientadas a mercados de clase mundial
14. Maestría aislada en management y factor humano
15. Programa expertise en management y factor humano

1. Finanzas, Calidad y Toma de Decisiones

- Contenido:**
1. Principios de Contabilidad
 2. Objetivos de la Contabilidad de Costos
 3. Conceptos de Costo
 4. Costos Fijos y Variables
 5. Costos Estimados y Costos Estándar
 6. Precio de Venta
 7. Punto de Equilibrio
 8. Ejemplo de Industria de Mango
 9. Principios de Calidad
 10. Función de Calidad

Duración: 1 día
(8 horas)

**Número de personas
por grupo:**
Máximo de 20 personas

Dirigido a: Todo el personal a cargo de finanzas, calidad y toma de decisiones al interior de la empresa agrícola.

Al finalizar el curso, el alumno podrá:

Implementar sistemas de calidad y métodos de toma de decisiones adecuadas.

Constancia que se obtiene por finalizar satisfactoriamente el curso:

Diploma de participación.



**Cursos:**

1. Filosofía empresarial en la organización
2. Mercadotecnia del producto o servicio
3. Administración estratégica
4. Economía de los mercados agropecuarios acorde al producto
5. Análisis financiero, costos y administración de riesgos
6. Administración de operaciones acorde al producto
7. Gestión del talento humano
8. Elementos de dirección empresarial
9. Administración de sistemas de información
10. Gestión de la calidad acorde al producto
11. Gestión de Organizaciones Rurales

Duración de cada curso:
30 horas

**Número de personas
por grupo por curso:**
Máximo de 25 personas

Dirigido a: Líderes, gerentes y productores empresariales del sector agropecuario dispuestos a emprender un proceso de mejora continua en la gestión de sus empresas mediante la satisfacción de clientes o mercados.

Al finalizar el curso, el alumno podrá:

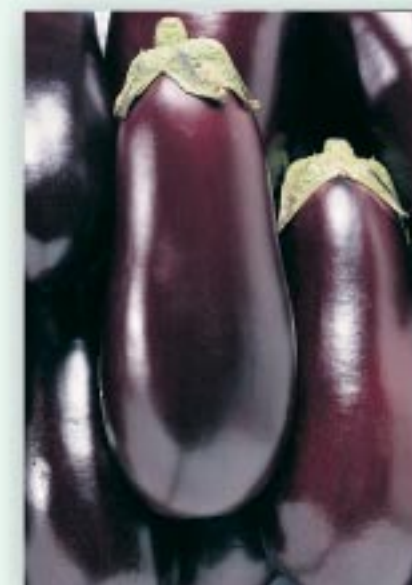
Contar con una visión amplia sobre los principios organizacionales que ayudan a obtener el éxito, tales como: adhesión voluntaria y abierta, gestión y liderazgo democrático y transparente, participación económica, autonomía e independencia, educación, formación e información; cooperación, interés por la comunidad; contarán también con la metodología que les facilite la evaluación de sus procesos, en cuanto a gestión de calidad, factibilidad, viabilidad y rentabilidad y rentabilidad de la organización; y los mecanismos perfectamente descritos y secuenciados para acceder a financiamientos y apoyos para la integración de empresas comercializadoras o bien para fortalecer su participación en los mercados.

Constancia que se obtiene por finalizar satisfactoriamente el curso:

Diploma de participación

Cursos:

1. Control de calidad de frutas y hortalizas
2. Taller de Inocuidad Alimentaria de frutas y verduras
3. Implementación de Programas de Inocuidad Alimentaria con base en HACCP para operaciones de producción y manejo postcosecha de frutas y vegetales frescos
4. Manejo postcosecha de frutas y hortalizas a nivel productor, empacador, distribuidor o supermercado
5. Avances sobre procesamiento de la carne y productos cárnicos
6. Buenas prácticas de manufactura
7. Control de calidad de carne y productos cárnicos (métodos y análisis)
8. Sistema HACCP (análisis de peligros y puntos críticos de control)
9. Valor agregado de la carne (teórico-práctico)
10. Envasado y conservación de frutas y verduras
11. Taller de manejo post-cosecha de frutas y hortalizas
12. Métodos de conservación de frutas y vegetales mínimamente procesados
13. Procesamiento, manejo y utilización óptima de alimentos acuícolas
14. Calidad de productos pesqueros. Indicadores de frescura y deterioro (teórico-práctico)



El Programa de Desarrollo de las Capacidades Humanas en las Cadenas Agroalimentarias y Pesqueras tienen como objetivo desarrollar las habilidades comerciales de quienes interactúan en las cadenas productivas agroalimentaria y pesqueras con el fin de obtener el mayor provecho de sus productos.

Lo anterior, mediante apoyos directos para implementar programas de capacitación para los productores con las siguientes temáticas:

- Organización comercial y consolidación de la oferta exportable
- Almacenamiento y transportación
- Exhibición y promoción
- Procesos de negociación y comercialización de las empresas

Es un programa dirigido a consejos, asociaciones y organizaciones mexicanas de productores o comercializadores legalmente constituidos.

Cómo opera el programa:

Dicho programa opera con base en las Reglas de Operación del Programa de Promoción Comercial y Fomento a las Exportaciones **PROMOAGRO**, publicadas en el Diario Oficial de la Nación el día 13 de agosto del 2003.

La organización de productores deberá identificar sus necesidades de capacitación así como la institución educativa que provee la misma; posteriormente, dicha organización presenta el proyecto a **ASERCA** solicitando el apoyo, el cual es evaluado para su posterior aprobación.





Desarrollo de las
Capacidades Humanas
en las Cadenas Agroalimentarias y Pesqueras

PROMOCION COMERCIAL Y FOMENTO A LAS EXPORTACIONES



Para mayores informes sobre contenido de cursos y acceso al programa de apoyos, consultar la página:

www.infoaserca.gob.mx/mexbest

o comunicarse con:

Lic. Obed Mayoral
omayoral.aserca@sagarpa.gob.mx

Lic. Vanesa Oliva
vob.aserca@sagarpa.gob.mx

Al teléfono 9183 1000, extensiones 34 552 y 34 553

CATALOGO DE CURSOS 2004



SECRETARÍA DE
AGRICULTURA, GANADERÍA,
DESARROLLO RURAL, PESCA Y ALIMENTACIÓN

SAGARPA



ASERCA



MEX
BEST

1. Taller de Capacitación para el Fortalecimiento y Consolidación de la Oferta Agroalimentaria en Centrales de Abasto.

Contenido:

- I. Retos competitivos del entorno actual
- II. Características del mercado nacional e internacional
- III. Nuevos requerimientos del consumidor
- IV. El manejo comercial de los productos agroalimentarios
- V. Estrategias para una administración moderna y eficiente
- VI. Estrategias de comercialización y buenas prácticas comerciales
- VII. Identificación de oportunidades de negocio entre productores y comercializadores
- VIII. Convenios y contratos (solución de controversias)

Dirigido a: Productores agroalimentarios, comerciantes de centrales de abasto, cadenas detallistas, proveedores del sector de abasto, directores de operaciones, gerentes de tiendas, gerentes de compra.

Al finalizar el curso, el alumno podrá:

Conocer e implementar nuevas técnicas de buen manejo y comercialización de productos agroalimentarios

Constancia que se obtiene por finalizar satisfactoriamente el curso:

Diploma de participación.

Duración: 1 día y medio
Número de personas por grupo:
Máximo de 25 personas



1. Administración estratégica y desarrollo de negocios

- Contenido:**
- I. Mercadotecnia
 - II. Estrategias de negociación
 - III. Tecnología de calidad y servicio
 - IV. Liderazgo y desarrollo de personal
 - V. Planeación y dirección estratégica
 - VI. Administración y formulación de proyectos de inversión y desarrollo

2. Administración moderna

- Contenido:**
- I. Administración y estrategia
 - II. Comportamiento organizacional
 - III. Análisis de problemas y toma de decisiones
 - IV. Fundamentos de administración financiera
 - V. Fundamentos de mercadotecnia
 - VI. Negociación

3. Mercadotecnia

- Contenido:**
- I. La Mercadotecnia y la eficiencia de las organizaciones creadoras de valor
 - II. Las dimensiones de Demanda de la Mercadotecnia
 - III. Las dimensiones de Oferta de la Mercadotecnia
 - IV. Integración: evaluación y definición de mercados
 - V. Área de Especialización Mercadotecnia online en la Era Digital I
 - VI. Área de Especialización Mercadotecnia online en la Era Digital II

4. Calidad en el Servicio

- Contenido:**
- I. El servicio como sistema de competitividad
 - II. Planeación estratégica para el servicio
 - III. Mercadotecnia de servicio
 - IV. El factor humano en el servicio
 - V. Sistemas de entrenamiento en el servicio
 - VI. Dirección por servicio

5. Negociación

- Contenido:**
- I. Introducción al ámbito de las negociaciones
 - II. El ambiente y los tipos de negociaciones
 - III. La elaboración y diseño de argumentos
 - IV. Las técnicas y habilidades de negociación
 - V. Planeación y realización de las negociaciones

6. Orientación a Resultados

- Contenido:**
- I. Administración del tiempo y calidad
 - II. Análisis de problemas y toma de decisiones creativas
 - III. Retroalimentación, evaluación y control
 - IV. Administración de procesos y rediseño de procesos
 - V. Efectividad organizacional y administración del cambio