



ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ನಿರ್ದೇಶಕ ಮಂಡಳಿಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಬಲವರ್ಧನೆ

ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ವ್ಯವಹಾರ ಯೋಜನೆ

ತರಬೇತಿ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಿ



ಕರ್ನಾಟಕ ಸರ್ಕಾರ ತೋಟಗಾರಿಕೆ ಇಲಾಖೆ ಹಾಗೂ ತೋಟಗಾರಿಕೆ ವಿಜ್ಞಾನಗಳ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಬಾಗಲಕೋಟೆ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಉತ್ಪನ್ನ ಕೇಂದ್ರ, ಬೆಂಗಳೂರು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಮುಖ್ಯ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣಾಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ - ವ್ಯವಹಾರ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ರೂಪಿಸುವ ಬಗ್ಗೆ ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಾಗಾರ			
ನೂನಾಸು ತೋಟಗಾರಿಕೆ ರೈತ ಬೆಂಗಳೂರು ಕೆಎ		ಬ್ಯೂಸಿನೆಸ್ ಮಾಡೆಲ್ ಕ್ಯಾನ್ವಾಸ್ ಉತ್ಪಾದಕ	
ಪ್ರಮುಖ ಪಾಲುದಾರರು	ಪ್ರಮುಖ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು	ಮೌಲ್ಯ ಪ್ರಸ್ತಾಪಗಳು	ಸಂಬಂಧ ಗ್ರಾಹಕ
ಪ್ರಮುಖ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು	ಮುಖ್ಯ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು	ವಿವಿಧ ಮಾರ್ಕೆಟ್	ಕಂಡ
ವೆಚ್ಚದ ರಚನೆಗಳು	ವಿವಿಧ ಮಾರ್ಕೆಟ್	ಕಂಡ	



ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಉತ್ಪನ್ನ ಕೇಂದ್ರ
ಬೆಂಗಳೂರು

ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ನಿರ್ದೇಶಕ ಮಂಡಳಿಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಬಲವರ್ಧನೆಯ ತರಬೇತಿ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಿ
ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ವ್ಯವಹಾರ ಯೋಜನೆ

ಮುದ್ರಣ ವರ್ಷ: 2020

ಪುಸ್ತಕದ ಬೆಲೆ: ರೂ.150/-

ಪ್ರಕಾಶಕರು: ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಉತ್ಕೃಷ್ಟ ಕೇಂದ್ರ

ಪ್ರಕಾಶಕರ ವಿಳಾಸ: ತೋಟಗಾರಿಕಾ ಮಹಾವಿದ್ಯಾಲಯ, ತೋ.ವಿ.ವಿ. ಆವರಣ, ಜಿ.ಕೆ.ವಿ.ಕೆ. ಅಂಚೆ, ಬೆಂಗಳೂರು-560065

ಈ ತರಬೇತಿ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಿಯನ್ನು ಜಿ.ಐ.ಝಡ್, ಬೆಂಗಳೂರು, ಸ್ವಿಲ್ ಗ್ರೀನ್ ಮತ್ತು ಡಬ್ಲ್ಯು.ಹೆಚ್.ಹೆಚ್. ಇವರಿಂದ ಮುದ್ರಿಸಲಾದ **Capacity Building of Board of Directors of FPOs - A Trainers' Guide** ಇಂಗ್ಲೀಷ್ ಅವತರಣಿಕೆಯನ್ನು ಕನ್ನಡಕ್ಕೆ ಭಾಷಾಂತರಿಸಿ ಮತ್ತು ಅಗತ್ಯವಿದ್ದಲ್ಲಿ ಮಾರ್ಪಾಡು ಮಾಡಿ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಉತ್ಕೃಷ್ಟ ಕೇಂದ್ರ, ಬೆಂಗಳೂರು ಇವರಿಂದ ಮುದ್ರಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಸಂಕಲನ

ಡಾ. ಅಶೋಕ ಎಸ್. ಆಲೂರ, ನಿರೀಕ್ಷಾರ್ಥ ನಿರ್ದೇಶಕರು, ರೈ.ಉ.ಸಂ.ಉ. ಕೇಂದ್ರ, ಬೆಂಗಳೂರು

ಡಾ. ಜಿ. ಬಸವರಾಜ್, ನಿರ್ದೇಶಕರು, ರೈ.ಉ.ಸಂ.ಉ. ಕೇಂದ್ರ, ಬೆಂಗಳೂರು

ಶ್ರೀ. ಮಂಜುನಾಥ ಎಂ, ಹಿರಿಯ ಸಲಹೆಗಾರರು, ರೈ.ಉ.ಸಂ.ಉ. ಕೇಂದ್ರ, ಬೆಂಗಳೂರು

ಡಾ. ಶಶಿಭೂಷಣ ಎ ಫಾಟ್ನಿಟ್ಟಿ, ಹಿರಿಯ ಸಲಹೆಗಾರರು, ರೈ.ಉ.ಸಂ.ಉ. ಕೇಂದ್ರ, ಬೆಂಗಳೂರು

ಡಾ. ಕೆ. ಜಿ. ಪರಮೇಶ್ವರಪ್ಪ, ಹಿರಿಯ ಸಲಹೆಗಾರರು, ರೈ.ಉ.ಸಂ.ಉ. ಕೇಂದ್ರ, ಬೆಂಗಳೂರು

ವಿನ್ಯಾಸ ಮತ್ತು ಸಹಕಾರ

ಶ್ರೀ. ವಿದ್ಯಾಧರ ಎ ಬಡಿಗೇರ, ರೈ.ಉ.ಸಂ.ಉ. ಕೇಂದ್ರ, ಬೆಂಗಳೂರು



ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ನಿರ್ದೇಶಕ ಮಂಡಳಿಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಬಲವರ್ಧನೆ

ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ವ್ಯವಹಾರ ಯೋಜನೆ

ತರಬೇತಿ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಿ



ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಉತ್ಕೃಷ್ಟ ಕೇಂದ್ರ
ತೋಟಗಾರಿಕಾ ಮಹಾವಿದ್ಯಾಲಯ, ತೋ.ವಿ.ವಿ. ಆವರಣ
ಜಿ.ಕೆ.ವಿ.ಕೆ. ಅಂಚೆ, ಬೆಂಗಳೂರು

ಪರಿವಿಡಿ

ಕ್ರ. ಸಂ.	ವಿವರಗಳು	ಪುಟ ಸಂಖ್ಯೆ
ಅಧಿವೇಶನ 1	ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು	10
ಅಧಿವೇಶನ 2	ವ್ಯಾಪಾರದ ಮಾದರಿ ವಿನ್ಯಾಸದ ಘಟಕಗಳು	15
ಅಧಿವೇಶನ 3	ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಯ ವಿಸ್ತಾರವಾದ ಅಂಶಗಳು ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರದ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ತಯಾರಿಸಲು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಅಂಕಿ ಅಂಶಗಳು	20
ಅಧಿವೇಶನ 4	ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅನುಸರಿಸಬೇಕಾದ ಸಂಭವನೀಯ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು	24
ಅಧಿವೇಶನ 5	ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರದ ಬಗ್ಗೆ ಅರಿತುಕೊಳ್ಳುವುದು - ಕಲಿಕಾ ಪ್ರವಾಸಗಳು	28
ಅಧಿವೇಶನ 6	ಗಂಡಾಂತರವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಬಗ್ಗೆ ಅವಶ್ಯಕ ಅಂಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು	32
ಅಧಿವೇಶನ 7	ವಿಭಿನ್ನ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರದ ಮೇಲಿನ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ತಯಾರಿಸಿದ ಮಾದರಿಗಳನ್ನು ಬಳಸಿ ತೋರಿಸುವುದು	37
ಅಧಿವೇಶನ 8	ಸಮಗ್ರ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಪಾತ್ರ	43
ಅಧಿವೇಶನ 9	ರೈತ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಬಳಸಿ ಮಾಹಿತಿ ನಿರ್ವಹಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ತಯಾರಿಸುವ ವಿಧಾನ	48
ಅಧಿವೇಶನ 10	ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಗೆ ನೆರವಾಗುವ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳ ಚಟುವಟಿಕೆಗಾಗಿ ಯೋಜನೆ ಸಿದ್ಧಪಡಿಸುವುದು	52

ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ರಚನೆಯಲ್ಲಿ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಬಳಕೆಯಾಗುವ ಸಂಕ್ಷೇಪಣೆಗಳು

ಸಂಕ್ಷೇಪಣೆಗಳು	ವಿವರಗಳು
AFC	ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸು ಸಲಹೆಗಾರರು
AGBM	ವಾರ್ಷಿಕ ಸರ್ವ ಸದಸ್ಯರ ಸಾಮಾನ್ಯ ಸಭೆ
AGM	ವಾರ್ಷಿಕ ಸಾಮಾನ್ಯ ಸಭೆ
AOA	ಸಂಸ್ಥೆಯ ನೀತಿ ನಿಯಮಾವಳಿಗಳು
APEDA	ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಕರಿಸಿದ ಆಹಾರ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ರಫ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ
APMAS	ಮಹಿಳಾ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಸಹಕಾರ ಸಂಘ, ಆಂಧ್ರಪ್ರದೇಶ
APMC	ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸಮಿತಿ
BMC	ವ್ಯವಹಾರದ ಮಾದರಿ ವಿನ್ಯಾಸ
BOD	ಆಡಳಿತ ಮಂಡಳಿ ನಿರ್ದೇಶಕರು
CBO	ಸಮುದಾಯ ಆಧಾರಿತ ಸಂಸ್ಥೆ
CEO	ಮುಖ್ಯ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣಾಧಿಕಾರಿ
CSO	ನಾಗರಿಕ ಸಮಾಜ ಸಂಸ್ಥೆ
EGM	ಅಸಾಧಾರಣ ಸಾಮಾನ್ಯ ಸಭೆ
ESI	ನೌಕರರ ರಾಜ್ಯ ವಿಮಾ
FIG	ರೈತರ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪು
FPC	ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕರ ಕಂಪನಿ
FPO	ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ
FSSAI	ಆಹಾರ ಸುರಕ್ಷತೆ ಮತ್ತು ಮಾನದಂಡಗಳ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ
GST	ಸರಕು ಮತ್ತು ಸೇವಾ ತೆರಿಗೆ
HR	ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲ
MFI	ಮೈಕ್ರೋ ಫೈನಾನ್ಸ್ ಸಂಸ್ಥೆ
MIS	ನಿರ್ವಹಣಾ ಮಾಹಿತಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆ
NABARD	ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣಾಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕ್
SHG	ಸ್ವ-ಸಹಾಯ ಗುಂಪು

ಮುನ್ಯುಡಿ

ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಕೃಷಿ ಕ್ಷೇತ್ರವು ಆರ್ಥಿಕತೆಯ ಪ್ರಮುಖ ಆಧಾರವಾಗಿದ್ದು, ಅದರ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಅತ್ಯಂತ ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸುತ್ತದೆ. ಭಾರತದ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯ ಮೂರನೇ ಎರಡರಷ್ಟು ಪ್ರಮಾಣವು ನೇರವಾಗಿ ಮತ್ತು ಪರೋಕ್ಷವಾಗಿ ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿತ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಸಣ್ಣ ಹಿಡುವಳಿದಾರರಿಗೆ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ, ಮಾಹಿತಿ, ಬಂಡವಾಳ ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮಾಹಿತಿ ಹಾಗೂ ಸೌಲಭ್ಯಗಳ ಕೊರತೆಯಿಂದ ಹಲವಾರು ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವುದು ಒಂದಡೆಯಾದರೇ ಮತ್ತೊಂದೆಡೆ, ಆಹಾರ ಸಂಸ್ಕರಣಾ ಘಟಕಗಳಿಗೆ ಕೃಷಿ ಅವಲಂಬಿತ ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ರೈತರಿಂದ ನೇರವಾಗಿ ಖರೀದಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲದ ಕಾರಣ ಹೆಚ್ಚಿನ ವಹಿವಾಟು ವೆಚ್ಚದಿಂದಾಗಿ ನಷ್ಟವಾಗುತ್ತಿದ್ದು ಇದರಿಂದಾಗಿ ಆಹಾರ ಸರಬರಾಜು ಸರಪಳಿ ಅಸಮರ್ಥವಾಗುತ್ತಲಿದೆ.

ಈ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ರಚನೆ ಹಾಗೂ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲಿಯವರೆಗೆ ಸುಮಾರು 6,000 ಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ರಚನೆಯಾಗಿದ್ದು ಮುಂಬರುವ ಎರಡು ಮೂರು ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಇನ್ನು 5,000 ಹೆಚ್ಚುವರಿ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ರಚನೆಯಾಗಲಿವೆ. ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಗಳ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ, ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು ಅಗತ್ಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಿದ ಹಲವಾರು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾದ ಎಸ್‌ಎಫ್‌ಎಸಿ, ನಬಾರ್ಡ್, ರಾಜ್ಯದ ವಿವಿಧ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಇಲಾಖೆಗಳು ಮತ್ತು ಸರ್ಕಾರೇತರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ನಿರ್ದೇಶಕರ ಮಂಡಳಿ, ಮುಖ್ಯ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣಾಧಿಕಾರಿ ಮತ್ತು ತಾಂತ್ರಿಕ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗೆ ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಆಯೋಜಿಸುವ ಮೂಲಕ ಅನುಕೂಲ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಸಂಪನ್ಮೂಲ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ವಿವಿಧ ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತಿದ್ದರೂ, ತರಬೇತುದಾರರಿಗೆ ಸರಳ ಮತ್ತು ಸ್ಪಷ್ಟವಾದ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಿ ತರಬೇತಿ ಕೈಪಿಡಿಗಳನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುವ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ಈ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಅರಿತುಕೊಂಡು, ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಆಡಳಿತ ಮಂಡಳಿಯ ನಿರ್ದೇಶಕರಿಗೆ ಮತ್ತು ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗಳ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಬಲಪಡಿಸಲು ಉದ್ದೇಶ ಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ಈ ತರಬೇತಿ ಕೈಪಿಡಿಯನ್ನು ತಯಾರಿಸಲಾಗಿದೆ. ಈ ತರಬೇತಿ ಕೈಪಿಡಿ ಒಂದು ಉಪಯುಕ್ತ ಕೈಪಿಡಿಯಾಗಿ ಉಪಯೋಗವಾಗುವುದೆಂಬುದು ನಮ್ಮ ಅಭಿಪ್ರಾಯ.

ನಿರ್ದೇಶಕರು

ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಉತ್ಕೃಷ್ಟ ಕೇಂದ್ರ
ಬೆಂಗಳೂರು

ಪಿಲಿಕ್

ಈ ತರಬೇತಿದಾರರ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಿಯು ವ್ಯವಹಾರ ಯೋಜನೆಯ ಸಮಗ್ರ ವಿಷಯ ಮತ್ತು ಮಾಹಿತಿ ನೀಡುವುದರ ಜೊತೆಗೆ ತರಬೇತಿದಾರರಿಗೆ ಕಲಿಕೆಯ ಅವಧಿಗಳನ್ನು ರಚಿಸಲು ತರಬೇತಿ ನೀಡುವವರಿಗೆ ಅನುಕೂಲ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ.

- ಈ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಿಯು ಯಾವುದಕ್ಕಾಗಿ?

ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಆಡಳಿತ ಮಂಡಳಿಯ ನಿರ್ದೇಶಕರು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರದ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮತ್ತು ಆಡಳಿತದ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಸುವ ಬಗ್ಗೆ, ತರಬೇತಿದಾರರಿಗೆ ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ತರಬೇತಿ ನೀಡಲು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ನಿರ್ದೇಶಕ ಮಂಡಳಿಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಬಲವರ್ಧನೆ ತರಬೇತಿ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಿಯ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿದೆ.

- ಈ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಿಯನ್ನು ಯಾರು ಬಳಸಬಹುದು?

ಈ ಕೈಪಿಡಿಯನ್ನು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ರೈತರು ಮತ್ತು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ಯೋಜಕರು, ಉಸ್ತುವಾರಿ ತಂಡಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಪಾಲುದಾರರಿಗೆ, ತರಬೇತಿದಾರರಿಗೆ ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಲಾಗಿದೆ. ಸುಲಭವಾದ ಭಾಷೆಯನ್ನು ಬಳಸಲಾಗಿದ್ದು, ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ತಾಂತ್ರಿಕ ಪದಗಳನ್ನು ಕನಿಷ್ಠ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಬಳಕೆ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ.

- ಈ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಿಯನ್ನು ಹೇಗೆ ಬಳಸುವುದು?

ತರಬೇತಿದಾರರು ಮಾರ್ಗದರ್ಶಿಯಲ್ಲಿರುವ ಎಲ್ಲಾ ಅಧಿವೇಶನಗಳನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿ ಕೊಳ್ಳಬೇಕೆ ಅಥವಾ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಅಧಿವೇಶನಗಳನ್ನು ಬಳಸಬೇಕೆ ಎಂದು ನಿರ್ಧರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅಧಿವೇಶನಗಳನ್ನು ಅಗತ್ಯತೆಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿ ತರಬೇತಿಯನ್ನು ನೀಡಬಹುದಾಗಿದೆ. ಅಲ್ಲದೇ, ಮಾರ್ಗದರ್ಶಿಯಲ್ಲಿ ಸೇರಿಸಲಾಗಿರುವ ಮಾದರಿ ಕಲಿಕೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸಂದರ್ಭಗಳನ್ನು ಆಧರಿಸಿವೆ.

ತರಬೇತಿದಾರರು ಸ್ಥಳೀಯ ಸಂದರ್ಭಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಮಾದರಿ ಕಲಿಕೆಗಳು ಲಭ್ಯವಿದ್ದಲ್ಲಿ ಅವುಗಳನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಬಹುದು.

ಆದರೆ, ನೀಡಿರುವ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಅರ್ಥವನ್ನು ಬದಲಾವಣೆಯಾಗದಂತೆ ಎಚ್ಚರಿಕೆ ವಹಿಸುವುದು ಸೂಕ್ತ.

ತರಬೇತಿ ಸಲಹೆಗಳು

ತರಬೇತಿದಾರರಿಗೆ ಸಾಮಾನ್ಯ ಸೂಚನೆಗಳು

1. ಮೊದಲ ಅಧಿವೇಶನವು ಸಾಮಾನ್ಯ ಸಂಬಂಧದ ಪರಿಚಯಾತ್ಮಕ ಆಟದೊಂದಿಗೆ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗಬೇಕು, ಮತ್ತು ಮೊದಲ ಅಧಿವೇಶನದ ವಿಷಯಕ್ಕೆ ಹೋಗುವ ಮೊದಲು ಆರೋಗ್ಯದ ಬಗ್ಗೆ ಸಾಮಾನ್ಯ ಚರ್ಚೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಬೇಕು. ಕೊನೆಯದಾಗಿ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಅವಲೋಕಿಸಬೇಕು.
2. ಮುಂದಿನ ಅಧಿವೇಶನಗಳಿಗೆ ಹೋಗುವ ಮುನ್ನ ಹಿಂದಿನ ಅಧಿವೇಶನದ ಪುನರಾವರ್ತನೆಯೊಂದಿಗೆ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗಬೇಕು, ಅದರ ನಂತರ ಮೂಲ ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಬೇಕು. ನಂತರ ತರಬೇತಿದಾರ ಪ್ರಸ್ತುತ ಅಧಿವೇಶನದ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮರ್ಶಿಸಬಹುದು.
3. ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಮೊದಲು ನೀವು ತರಬೇತಿದಾರರ ಟಿಪ್ಪಣಿಗಳನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಓದಿರುವುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ. ಈ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಯು, ಭಾಗವಹಿಸುವವರು ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಉತ್ತಮ ತರಬೇತುದಾರ, ಉತ್ತಮ ಫೆಸಿಲಿಟೇಟರ್‌ಗಳಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ತರಬೇತಿಗೆ ಅವಶ್ಯವಿರುವ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು, ಸರಿಯಾದ ರಚನೆಗಳು ಹಾಗೂ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿವೆಯೆ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಂಡು, ಗುಂಪಿನ ತನ್ನ ಒಪ್ಪಿದ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಮತ್ತು ಗುಂಪಿನ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಗುರುತಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಪರಸ್ಪರ ಸಂವಹನ ಅಥವಾ ಮಾತುಕತೆ ಮತ್ತು ಭಾವನೆಯನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸುವ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸುತ್ತದೆ. ಸೌಲಭ್ಯವು ಕಲಿಯುವವರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಆದ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪಡಿಸುವ ಮೂಲಕ ಮುಂದಿನ ದಾರಿಯನ್ನು ಕಂಡುಕೊಳ್ಳಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ.

ಅವರು ಮಾಡಬೇಕಾದ ಅಂಶಗಳು

- ಗುಂಪು ಚಲನಶಾಸ್ತ್ರವನ್ನು ಗಮನಿಸಬೇಕು
- ಗುಂಪು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕು
- ಎಲ್ಲಾ ಅಧಿವೇಶನಗಳಿಂದ ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ಉತ್ತಮ ಫಲಿತಾಂಶಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಿರಿ

ಮಾರ್ಗದರ್ಶಕವು ಕಲಿಕೆಯನ್ನು ಸುಲಭಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ. ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು / ಹೊಸ ಆಲೋಚನೆಯನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಲು ಸುಲಭವಾಗಿಸುತ್ತದೆ, ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಮತ್ತು ಗುಂಪುಗಳು ತಮ್ಮ ನಿರ್ಧಾರಗಳಿಗೆ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ಮತ್ತು ಮಾಲಿಕತ್ವವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುವುದು ಮತ್ತು ಅವರ ಕಲಿಕೆಯ ಫಲಿತಾಂಶವನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಉಪಯೋಗವಾಗುತ್ತದೆ.

ಮಾರ್ಗದರ್ಶಕವು ತರಬೇತಿಯಲ್ಲಿ ಸಕ್ರಿಯ ಭಾಗವಹಿಸುವಿಕೆಯ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಬಳಸುವಿಕೆಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.

ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ವಿಧಾನ	ಭಾಗವಹಿಸುವ ವಿಧಾನ
ಕಲಿಕೆ ಒಂದು ಉತ್ಪನ್ನ	ಕಲಿಕೆ ಒಂದು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ
ಶಿಕ್ಷಕ ನಿಯಂತ್ರಣ	ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿ ನಿಯಂತ್ರಣ
ಜ್ಞಾನದ ವರ್ಗಾವಣೆ	ತತ್ವಗಳ ಅನ್ವೇಷಣೆ
ತರಬೇತುದಾರ = ತಜ್ಞರು	ತರಬೇತುದಾರ = ಸಂಪನ್ಮೂಲ ವ್ಯಕ್ತಿ
ಕಲಿಕೆದಾರ = ನಿಷ್ಕ್ರಿಯ, ಗ್ರಹಿಸುವಿಕೆ	ಕಲಿಕೆದಾರ = ಕ್ರಿಯಾಶೀಲ, ಅನ್ವೇಷಕ
ಕಲಿಕೆದಾರ = ಏನು ಅರಿತಿಲ್ಲ	ಕಲಿಕೆದಾರ = ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳಿಂದ ತುಂಬಿರುವ, ವಾಸ್ತವತೆಯ ಜ್ಞಾನ
ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವುದು, ಅನುರೂಪಗೊಳಿಸುವುದು, ನಿಭಾಯಿಸುವುದು.	ಸ್ವತಂತ್ರತೆ, ಸೃಜನಶೀಲತೆಯನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುವುದು

ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ವಿಧಾನ ಮತ್ತು ಭಾಗವಹಿಸುವಿಕೆಯ ವಿಧಾನದ ನಡುವಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳು

ಭಾಗವಹಿಸುವಿಕೆಯ ವಿಧಾನವು ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ವಿಧಾನಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಸಮಯ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು ಮತ್ತು ತರಬೇತಿದಾರನಿಗೆ ಸಂಯಮದಿಂದಿರುವುದು ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಕಲಿಯಲು ಅವಕಾಶ ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ. ಕಲಿಕೆಯ ಅಂತಿಮ ಫಲಿತಾಂಶವು ಹೆಚ್ಚು ಉತ್ತಮವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ನಿಮ್ಮನ್ನು ನೀವೇ ಕೇಳಿ?

1. ನಾನು ಅನುಕೂಲ ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತಿದ್ದೇನೆಯೇ? ಮಾರ್ಗದರ್ಶನಾಗಿದ್ದೇನೆಯೇ? ಅಥವಾ ಮುನ್ನಡೆಸುತ್ತಿದ್ದೇನೆಯೇ?
2. ಗುಂಪಿಗೆ ಸ್ಪಷ್ಟ ಕಾರ್ಯ ಮತ್ತು ಫಲಿತಾಂಶದ ಮುನ್ನೂಚನೆ ಇದೆಯೇ?
3. ನಾವು ಸಾಮಾನ್ಯ ದೃಷ್ಟಿಯನ್ನು ಪೂರೈಸುತ್ತಿದ್ದೇವೆಯೇ ಅಥವಾ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುತ್ತಿದ್ದೇವೆಯೇ?
4. ಗುಂಪು ಹೇಗೆ ಮುನ್ನಡೆಸುತ್ತೇವೆ ಎಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ಶ್ರೇಣಿಕೃತ ಅಥವಾ ಹಂಚಿಕೆ ಮತ್ತು ಸಹಕಾರಿ ವಿಧಾನವನ್ನು ಅನುಸರಿಸುತ್ತಿರುವಿರಾ?
5. ಗುಂಪು ಕೆಲಸ ಎಷ್ಟು ರಚನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಣೆಯಾಗುತ್ತಿದೆ?
6. ಗುಂಪು ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ಅಥವಾ ಮಾಹಿತಿ ಹಂಚಿಕೆಗೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದೆಯೇ?

ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಕ್ಕೆ ಸಿದ್ಧತೆ

ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಮಾಡುವುದು ಬಹಳ ಮುಖ್ಯ ನೀವು ಎಷ್ಟೇ ಅನುಭವಿ ತರಬೇತುದಾರರಾಗಿದ್ದರೂ ಕೂಡ ತರಬೇತಿ ಸರಾಗವಾಗಿ ನಡೆಯಲು ನೀವು ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಕ್ಕೆ ಸಿದ್ಧತೆಯಾಗಲು ಸಮಯದ ಅಗತ್ಯವಿದೆ. ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಕೆಳಗಿನ ರೇಖಾಚಿತ್ರವನ್ನು ತರಬೇತಿ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ನಂತರ ತಯಾರಿಗಾಗಿ ಅಗತ್ಯವಾದ ಹಂತಗಳ ಜ್ಞಾಪನೆಗಾಗಿ ನೋಡಿ.



ತರಬೇತಿ ಅನುಷ್ಠಾನದ ಹಂತಗಳು

(ಮೂಲ: ಸಾಕ್ಷರತೆ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಾಗಿ ಉಸ್ತುವಾರಿ ತರಬೇತಿ ಕೈಪಿಡಿ, 2014 ಶಿಕ್ಷಣ ಸಚಿವಾಲಯ ಅಫ್ಫಾನಿಸ್ತಾನ, 2014)

ತರಬೇತಿಗೆ ತರಬೇತುದಾರರು ನೆನಪಿನಲ್ಲಿಡುವ ತರಬೇತಿ ಮಂತ್ರಗಳು

1	<p>ಅಭ್ಯಾಸ 5 ರಿಂದ 1</p> <p>ಒಂದು 1 ಗಂಟೆಯ ಹೊಸ ಅಧಿವೇಶನಕ್ಕೆ ನಿಮಗೆ ಕನಿಷ್ಠ 5 ಗಂಟೆಗಳ ರೂಪುರೇಶೆ ತಯಾರಿ ಮತ್ತು ಅಭ್ಯಾಸ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ ಹಾಗೂ 8 ಗಂಟೆಗಳ ಒಂದು ದಿನದ ಅಧಿವೇಶನಕ್ಕೆ ನಿಮಗೆ 30-40 ಗಂಟೆಗಳ ತಯಾರಿ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಚೆನ್ನಾಗಿ ತಯಾರಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ ಮತ್ತು ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಹಲವಾರು ಬಾರಿ ಅಭ್ಯಾಸ ಮಾಡಿ ಅಧಿವೇಶನ ನಡೆಸುವುದನ್ನು ಕಲಿಯಬೇಕು.</p>
2	<p>ಕಡಿಮೆ ಯೋಜನೆ</p> <p>ಅಧಿವೇಶನಗಳು 10 ನಿಮಿಷಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ ಎಂದು ನೀವು ನಂಬಿದ್ದರೆ ಪೂರ್ಣಗೊಂಡಾಗ 20 ನಿಮಿಷ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಪ್ರತಿ 60 ನಿಮಿಷಗಳ ತರಬೇತಿಯ ಸಮಯಕ್ಕೆ 45 ರಿಂದ 50 ನಿಮಿಷಗಳ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳನ್ನು ಬಳಸಲು ಯೋಜಿಸಿ. ನೀವು ನಿರೀಕ್ಷಿಸುವುದಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಸಮಯ ಮಾತನಾಡಲು ಯಾವಾಗಲೂ ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿ. ಆದ್ದರಿಂದ ನೀವು ಉಳಿಸಿದ ಸಮಯವನ್ನು ಸ್ವಯಂ ಪ್ರೇರಿತ ಕಥೆಗಳು, ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಸಂಭಾಷಣೆಗಳು ಮತ್ತು ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗಾಗಿ ಕಾಯ್ದಿರಬಹುದು.</p>
3	<p>ಹೆಚ್ಚು ತಯಾರಿಯನ್ನು ಮಾಡಿ</p> <p>ಕೈಪಿಡಿಯಲ್ಲಿ ಸೂಚಿಸಿದ ಸಮಯಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ನೀವು ಎಷ್ಟು ಸಮಯ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತೀದ್ದೀರಿ ಎಂಬುದನ್ನು ನೋಡಲು ನಿಮ್ಮ ಅಧಿವೇಶನಗಳನ್ನು ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಅಭ್ಯಾಸ ಮಾಡಿ. ನೀವು ಹೆಚ್ಚು ಅಭ್ಯಾಸ ಮಾಡಿದಷ್ಟು ಅದು ಹೆಚ್ಚು ಪರಿಚಿತವಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಸಮಯದ ಅಂಶವು ನಿರ್ಬಂಧವಾಗುವುದಿಲ್ಲ.</p>
4	<p>ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳನ್ನು ಭೇಟಿ ಮಾಡಿ</p> <p>ತರಬೇತಿಯ ವಿಷಯದ ಬಗ್ಗೆ ಹಾಗೂ ನಿಮ್ಮನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸುವ ಮೊದಲು ನೀವು ಕೆಲವು ನಿಮಿಷಗಳ ಕಾಲ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳ ಜೊತೆ ಚೆನ್ನಾಗಿ ಬೇರೆಯಿರಿ. ಈ ಮೂಲಕ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳನ್ನು ಅನೌಪಚಾರಿಕವಾಗಿ ಪರಿಚಯಿಸಿಕೊಂಡಂತಾಗಿ ಮುಂದೆ ತರಬೇತಿ ನೀಡುವಾಗ ಸಂಪೂರ್ಣ ಅಪರಿಚಿತರಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ನೀವು ಪರಿಚಿತ ಮುಖಗಳನ್ನು ನೋಡುತ್ತೀರಿ.</p>
5	<p>ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಸಮಯವನ್ನು ಕಟ್ಟುನಿಟ್ಟಾಗಿ ಪಾಲಿಸಿ</p> <p>ಗುಂಪು ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗಾಗಿ ನೀವು ಯೋಚಿಸುವುದಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಸಮಯವನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸುವುದು ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ನೀವು ಒಂದು ಆಯಾಮಕ್ಕೆ 20 ನಿಮಿಷಗಳನ್ನು ನೀಡಿದರೆ ಅವರು ಅದನ್ನು ಬೇಗನೆ ಮುಗಿಸಿ, ಪೋನ್‌ಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ ತಲ್ಲೀನರಾಗುತ್ತಾರೆ. ಅದರ ಬದಲಾಗಿ 10 ಹೊಸ ವಿಚಾರಗಳೊಂದಿಗೆ ಬರಲು ಅವರಿಗೆ 5 ನಿಮಿಷ ಕಾಲಾವಕಾಶ ನೀಡಿ ಇದರಿಂದ ಅವರು ಉತ್ಸಾಹದೊಂದಿಗೆ ಸೃಜನಶೀಲರಾಗಿ ತರಬೇತಿಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುತ್ತಾರೆ.</p>
6	<p>ಪ್ರತಿ 90 ನಿಮಿಷಗಳಿಗೊಮ್ಮೆ ವಿರಾಮ</p> <p>ನೀವು ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸದೆ ಇದ್ದರೂ ಸಹ ಪ್ರತಿ 90 ನಿಮಿಷಕ್ಕೊಮ್ಮೆ ವಿರಾಮವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಿ. ವಯಸ್ಕರ ಗಮನ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯು ಚಿಕ್ಕಮಕ್ಕಳಿಗಿಂತ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅವರು ಬೇಗನೆ ದಣಿಯುತ್ತಾರೆ, ಆದ್ದರಿಂದ ವಿರಾಮ ಅತ್ಯವಶ್ಯಕ.</p>
7	<p>ವಿರಾಮದ ನಂತರ ಸಮಯಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾಗಿ ಪ್ರಾರಂಭ</p> <p>ನೀವು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ವಿರಾಮದಿಂದ ಹಿಂತಿರುಗಲು ಹೇಳಿದ 5 ನಿಮಿಷಗಳ ನಂತರ ನೀವೇನಾದರೂ ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದರೆ ಅವರು ತಡವಾಗಿ ಮರಳಲು ನೀವು ಅವರಿಗೆ ಅನುಮತಿ ನೀಡಿದ ಹಾಗೆ ಆಗುತ್ತದೆ. ಸಮಯಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾಗಿ ಮರಳುವ ಮೂಲಕ ನಿಮ್ಮನ್ನು ಗೌರವಿಸಿದವರಿಗೆ ಅಗೌರವ ತೋರಿಸಬೇಡಿ. ಎಲ್ಲರ ಕೈಗಡಿಯಾರಗಳು ಮತ್ತು ಪೋನ್‌ಗಳು ಸಮಯವನ್ನು ವಿಭಿನ್ನವಾಗಿ ಸಮಯವನ್ನು ತೋರಿಸುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಇರುವುದರಿಂದ ಇಷ್ಟು ಘಂಟೆಗೆ ಬನ್ನಿ ಎಂದು ತಿಳಿಸುವುದಕ್ಕಿಂತ ವಿರಾಮದ ಅವಧಿಯನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸಿ. ನೆನಪಿಗಾಗಿ ವಿರಾಮದ ಸಮಯವನ್ನು ಬೆಸ ಸಂಖ್ಯೆಗಳನ್ನಾಗಿ ನೀಡಿ [ಉದಾ. 09 ಅಥವಾ 15 ನಿಮಿಷಗಳು]</p>
8	<p>ಸಮಯಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾಗಿ ನಿಲ್ಲಿಸಿ</p> <p>ನೀವು ಎಷ್ಟೇ ತಡವಾಗಿ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದರೂ ನೀವು ದಿನದ ಕೊನೆಗೆ ಸರಿಯಾದ ಸಮಯಕ್ಕೆ ಮುಕ್ತಾಯ ಮಾಡಿ. ತಡವಾಗಿ ಕೊನೆಗೊಳಿಸುವುದರಿಂದ ನೀವು ಪ್ರೇಕ್ಷಕರಿಗೆ ಅಗೌರವ ತೋರಿಸಿದಂತಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅವರು ಕೂಡಾ ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ನೀವು ನಿಜವಾಗಿಯೂ ಯಾವುದೇ ವಿಷಯವನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಬೇಕೆಂದಿದ್ದರೆ, ಮುಂದುವರಿಸುವ ಮೊದಲು ಅವರ ಅನುಮತಿಯನ್ನು ಪಡೆಯಿರಿ, ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಪರಸ್ಪರ ಒಪ್ಪಿದ ಸಮಯದವರೆಗೆ ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಲು ವಿಶೇಷ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಮಾಡಿ.</p>
9	<p>ನಿಮ್ಮ ಅಧಿವೇಶನದ ವಿಷಯವನ್ನು ಮುದ್ರಿಸಿ ಅಥವಾ ಕೈಪಿಡಿಯ ನಕಲನ್ನು ಇಟ್ಟುಕೊಂಡಿರಿ</p> <p>ನೀವು ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುದ್ರಿಸಿದ ಕೈಪಿಡಿಯ ಪ್ರಕಾರ ಅನುಸರಿಸಲು ಶಕ್ತರಾಗಿರಬೇಕು. ನೀವು ಅಧಿವೇಶನದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಓದಬಾರದು. ಉಲ್ಲೇಖಕ್ಕಾಗಿ ಕೈಪಿಡಿಯ ಪ್ರತಿಯನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.</p>
10	<p>ಹೊರಗೆ ಹೋಗಲು ಆತುರ ಪಡಬೇಡಿ</p> <p>ಅಧಿವೇಶನ ಮುಗಿದ ನಂತರ ಪ್ರೇಕ್ಷಕರೊಂದಿಗೆ ಚರ್ಚೆಯನ್ನು ಮಾಡಿ, ದೊಡ್ಡ ಗುಂಪಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳಲು ಹಿಂಜರಿಯುವಂತ ಅನೇಕ ಜನರು ನಿಮಗೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳುತ್ತಾರೆ. ಇತರರು ನೀವು ತಿಳಿಸಿದ ವಿಷಯದ ಬಗ್ಗೆ ತಮ್ಮ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಕಥೆಗಳನ್ನು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ ಅಥವಾ ಅವರಿಗೆ ನೀವು ಸಹಾಯ ಮಾಡಿದ್ದಕ್ಕಾಗಿ ಧನ್ಯವಾದಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ನೀವು ಅದೆಲ್ಲವನ್ನು ಕೇಳಲು ಯಾವಾಗಲೂ ಅವರಿಗೆ ಸಮಯವನ್ನು ಮೀಸಲಿರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.</p>

ಅಭಿವೇಶನ :

ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ವ್ಯವಹಾರ ಯೋಜನೆ

ಅವಧಿ: 105 ನಿಮಿಷಗಳು

ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶಗಳು

‘ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು’ ಎಂಬ 105 ನಿಮಿಷದ ಅಧಿವೇಶನದ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ, ಅಧಿವೇಶನದ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ವ್ಯಾಪಾರದ ಮಾದರಿ ವಿನ್ಯಾಸದ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳ ಒಂದು ಕಲ್ಪನೆ ಬರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರದ ಮಾದರಿ ವಿನ್ಯಾಸವನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ವ್ಯಾಪಾರದ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಯಾವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ರಚಿಸಬಹುದು ಎಂದು ಅರ್ಥವಾಗುತ್ತದೆ.

ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಸಾರಾಂಶ

ಕ್ರ.ಸಂ.	ಚಟುವಟಿಕೆ	ವಿಧಾನ	ಸಮಯ	ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು
1	ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು	ವಿವರಣೆ	5 ನಿಮಿಷ	ಚಾರ್ಟ್
2	ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯಗಳ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ	ಪಾತ್ರಾಭಿನಯ	30 ನಿಮಿಷ	ಪಾತ್ರಾಭಿನಯಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು
3	ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು	ಸಣ್ಣ ಗುಂಪು ಚಟುವಟಿಕೆ	60 ನಿಮಿಷ	ಚಾರ್ಟ್ ಪೇಪರ್, ಕಾರ್ಡುಗಳು, ಲೇಖನಿಗಳು
4	ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು	ಪರಸ್ಪರ ಮಾತುಕತೆ	10 ನಿಮಿಷ	ಬೋರ್ಡ್, ಲೇಖನಿಗಳು

ಅಧಿವೇಶನದ ವಿವರಗಳು

ಚಟುವಟಿಕೆ 1 : ಅಧಿವೇಶನದ ಪರಿಚಯ ಮತ್ತು ಉದ್ದೇಶ - 5 ನಿಮಿಷಗಳು

ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳನ್ನು ದಿನದ ಅಧಿವೇಶನಕ್ಕೆ ತ್ವರಿತ ಶಕ್ತಿವರ್ಧಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಮೂಲಕ ತಯಾರು ಮಾಡಿ. ಹಿಂದಿನ ಅಧಿವೇಶನದ ಮುಖ್ಯಾಂಶಗಳನ್ನು ಪುನರಾವರ್ತಿಸಿ (ಯಾವುದಾದರೂ ಇದ್ದರೆ) ಮತ್ತು ಆ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪ್ರಸ್ತುತ ಅಧಿವೇಶನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧ ಕಲ್ಪಿಸುವಂತೆ ಮಾಡುವುದು.

ಈ ಭಾಗವು ತರಬೇತಿಯ ಬಹಳ ಪ್ರಮುಖವಾದ ಭಾಗವೆಂದು ಹೇಳುವುದರೊಂದಿಗೆ ಪರಿಚಯಿಸಿ

ಆದರೆ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮಂಡಳಿಯ ಸದಸ್ಯರು ಮತ್ತು ಮುಖ್ಯ ಸಿಬ್ಬಂದಿ ಬೇರೆ ಮಾದರಿಗಳಲ್ಲಿ ತರಬೇತಿ ಪಡೆದಿದ್ದರೆ, ಈ ಮಾದರಿಯನ್ನು ಇಷ್ಟ ಪಡುವುದಿಲ್ಲ. ಈ ಮಾದರಿಯು ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಯೋಜಿಸುವ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಇದು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಅಧಿವೇಶನದೊಂದಿಗೆ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುತ್ತದೆ

ಚಟುವಟಿಕೆ 2 : ಗ್ರಾಹಕರು ಮತ್ತು ಅವರ ಅಗತ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಹೀರಿಕೆ - 30 ನಿಮಿಷಗಳು

ಚಟುವಟಿಕೆ: ಪಾತ್ರಾಭಿನಯ

ವಿವರಣೆ

ಇಬ್ಬರು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಮಾರಾಟಗಾರರ ಪಾತ್ರವಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇಬ್ಬರಿಗೂ ಒಂದು ಟೇಬಲ್ ಮೇಲೆ ಖಾಲಿ ಡಬ್ಬಗಳನ್ನು ಇಡುವ ಮೂಲಕ ತಾತ್ಕಾಲಿಕ ಅಂಗಡಿಯನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ, ಉಳಿದೆಲ್ಲ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಗ್ರಾಹಕರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ.

ಮಳಿಗೆ 1: ಮಳಿಗೆಯ ಮಾಲೀಕ ಒಂದೇ ಬಗೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರುತ್ತಾನೆ ಹಾಗೂ ಅವನಲ್ಲಿ ಖರೀದಿಸಲು ಬಯಸುವವರು ಅವನು ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿಯೇ ಖರೀದಿಸಬೇಕು. ಅವನು ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಅಸಭ್ಯವಾಗಿ ವರ್ತಿಸುತ್ತಾನೆ ಮತ್ತು ಅವರ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರ ನೀಡಲು ಆಸಕ್ತಿ ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಒರಟು ಸ್ವಭಾವ ಹಾಗೂ ಗ್ರಾಹಕರಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸಲು ಇಷ್ಟಪಡುವುದಿಲ್ಲ.

ಮಳಿಗೆ 2: ಇದರಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ ಅವರು ಗ್ರಾಹಕರ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಉತ್ತರಿಸಲು ಮತ್ತು ಖರೀದಿಸಲು ಮನವೊಲಿಸುವ ಮೂಲಕ ಅವನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಹೇಳುವ ಅಂಶಗಳು ಅಥವಾ ಗುಣಮಟ್ಟ, ಪ್ಯಾಕೇಜಿಂಗ್ ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮನವರಿಕೆ ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತಾನೆ.

ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ

ಪಾತ್ರಾಭಿನಯದ ನಂತರ, ತರಬೇತುದಾರರು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳುತ್ತಾರೆ - ಈ ಎರಡು ಬಗೆಯ ಮಾರಾಟಗಾರರಲ್ಲಿ “ಯಾವ ಅಂಗಡಿ ಮತ್ತು ಯಾವ ಮಾರಾಟಗಾರ” ಉತ್ತಮ ಮತ್ತು ಏಕೆ? ಗ್ರಾಹಕರು ಏನು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ? ಎಂದು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಗುಂಪಿನಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸುವುದು.

ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯ ತೀರ್ಮಾನ

ಗ್ರಾಹಕನ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಅಥವಾ ಯಾವುದೇ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು, ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಉತ್ತಮ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಸೇವೆ ನೀಡುವ ಸಲುವಾಗಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ತಮ್ಮ ಕಡೆಗೆ ಸೆಳೆಯುವ ಸಲುವಾಗಿ ಮಾರಾಟಗಾರರಿಗೆ ಈ ಅಂಶಗಳು ಬಹಳ ಮುಖ್ಯ.

ಪರಿವರ್ತನೆ

ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ಯಾವುದೇ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಗ್ರಾಹಕನ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸಿ.

ತರಬೇತಿದಾರರಿಗೆ ಸಲಹೆಗಳು:

1. ಪಾತ್ರದಾರಿಗಳನ್ನು ಆರಿಸುವಾಗ ಪಾತ್ರಗಳನ್ನು ಯಾರು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಅಭಿನಯಿಸುವರು ಎಂಬುದನ್ನು ತರಬೇತಿದಾರರು ತಿಳಿದುಕೊಂಡು ಅವರನ್ನು ಪಾತ್ರಕ್ಕೆ ಆರಿಸಬೇಕು. ಆಗ ಮಾತ್ರ ತರಬೇತಿಯ ಸಂದೇಶ ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮುತ್ತದೆ.
2. ಮಳಿಗೆ-1 ರ ಉದಾಹರಣೆ ಕಳಪೆಯಾಗಿದೆಯೆಂದು ಹೇಳಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಯಾಕೆಂದರೆ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಸೆಳೆಯಲು ಬೆಲೆ ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಬೇಕೆಂದು ಅನ್ನಿಸದಿರಬಹುದು. ಒಬ್ಬ ಮಾರಾಟಗಾರನು ತನ್ನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ವಿಶೇಷತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮನವರಿಕೆ ಮಾಡುವುದು ಅವರ ಕರ್ತವ್ಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಸುವುದು ಇದರ ಉದ್ದೇಶ.

ಚಟುವಟಿಕೆ: ಸಣ್ಣ ಗುಂಪು ಚಟುವಟಿಕೆ (ಚಾರ್ಟ್ ವಿವರಗಳಿಗಾಗಿ ಅನುಬಂಧ ಒಂದನ್ನು ನೋಡಿ)

1. ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳನ್ನು ಎರಡು ಗುಂಪುಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಿ, ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಗುಂಪು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಬೇಕು.
2. ನಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರು ಯಾರು?
 - ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಗ್ರಾಹಕರ ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಚಿತ್ರವನ್ನು ಬಿಡಿಸಿ.
 - ಗುಂಪು ಅವರ ಉತ್ತಮ ಗ್ರಾಹಕ ಯಾರು ಎಂದು ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ.
 - ಆತನ/ಅವಳ ಪರಿಚಯ, ಒಂದು ಹೆಸರು ನೀಡಿ/ ಎಲ್ಲಿಯವರು/ ಯಾವ ಭಾಷೆ ಮಾತನಾಡುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಅವರು ಯಾವ ವೃತ್ತಿ ಮಾಡಿಕೊಂಡಿರುತ್ತಾರೆ ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡುವುದು.
 - ಅವರ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು/ ಸವಾಲುಗಳನ್ನು, ನಿರೀಕ್ಷೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ (ಕೆಲವು ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಬಹಿರಂಗವಾಗಿ ಹೇಳಲಾಗದು, ಆದರೆ ಅರ್ಥೈಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು).
3. ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಯಾವುದು ತೃಪ್ತಿ ನೀಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಯಾವುದು ಅತೃಪ್ತಿ ನೀಡುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಗಮನಿಸುವುದು.
 - ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು, ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ತೃಪ್ತಿ ಪಡಿಸುವ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು/ ಸೇವೆಗಳನ್ನು, ಬಯಸಿದ ಪ್ರಮಾಣ, ಗುಣಮಟ್ಟ, ಮೌಲ್ಯ ವರ್ಧನೆ ಯಂತಹ ವಿವರಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡುವುದು.
 - ಅದೇ ರೀತಿ, ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅತೃಪ್ತಿ ತರುವ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು / ಅನಗತ್ಯ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿಮಾಡುವುದು.
4. ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚಿಸಲು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ 30 ನಿಮಿಷಗಳನ್ನು ನೀಡುವುದು, ನಂತರ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಗುಂಪು ತಮ್ಮ ತಮ್ಮ ಚಟುವಟಿಕೆ ಸಾರಾಂಶವನ್ನು ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸುತ್ತವೆ.
5. ತರಬೇತುದಾರರು ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಪ್ರಶ್ನೆಯನ್ನು ಎಲ್ಲಾ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಕೇಳುತ್ತಾರೆ.

“ನೀವು ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ಅವರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಏಕೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು?”

ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ಚಾರ್ಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಸೇರಿಸಿ. ಎಲ್ಲಾ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ತಾವು ರಚಿಸಿದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಮೌಲ್ಯದ ಪ್ರಸ್ತಾಪವನ್ನು ತಮ್ಮ ಗುಂಪಿನಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸಿ ಸುಧಾರಣೆ ಮಾಡಲು ತರಬೇತಿದಾರರು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಸೂಕ್ತ ಸಲಹೆಗಳನ್ನು ಕೊಡಬೇಕು.

ತರಬೇತಿದಾರರು, ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ತಮ್ಮ ಎಲ್ಲ ಗ್ರಾಹಕ ವಿಭಾಗಗಳಿಗೆ ಅಂತಹ ಅಂಶಗಳನ್ನು ರಚಿಸಲು ಹೇಳುವುದು, ಏಕೆಂದರೆ ಉತ್ತಮ ವ್ಯಾಪಾರವು ಗ್ರಾಹಕರ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವುದರೊಂದಿಗೆ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ರೀತಿ ಉತ್ತಮ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಕೈಗೊಂಡಿರುವ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಉದಾಹರಣೆಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಈ ರೀತಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡದ ಕಾರಣದಿಂದ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಸುಸ್ತಿರತೆ ಕಂಡುಕೊಳ್ಳದ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಉದಾಹರಣೆಗಳನ್ನು ಕೊಡಬಹುದು.

ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯ ತೀರ್ಮಾನ

ಎಲ್ಲ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸದಸ್ಯರು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಗ್ರಾಹಕರ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ಅವರಿಗೆ ಯಾವುದು ಅವಶ್ಯಕತೆ ಅಥವಾ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಎಂಬುದನ್ನು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಕಂಪನಿಗಳು ತಿಳಿದಿರಬೇಕು. ಉತ್ತಮ ಮತ್ತು ನಿರಂತರ ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂಪರ್ಕವಿಲ್ಲದೆ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು/ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ.

ಮುಂದಿನ ಹೆಜ್ಜೆ

ಗ್ರಾಹಕರ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಂಡು ನಂತರ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯಾಪಾರದ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ನಾವು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ತರಬೇತುದಾರನಿಗೆ ಸಲಹೆಗಳು:

1. ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಉದ್ದೇಶಿತ ಗ್ರಾಹಕರ ಚಿತ್ರಗಳನ್ನು ಬಿಡಿಸಲು ಇಷ್ಟಪಡದಿರಬಹುದು ಮತ್ತು ಅದು ತುಂಬಾ ಕಷ್ಟವಾಗಬಹುದು ಅಥವಾ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಬರೆಯಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲವೆಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ತರಬೇತಿದಾರರು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಿ ತಮ್ಮದೇ ಆದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಬರೆಯಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡಬೇಕು. ಚಿತ್ರಗಳಿಗೆ ಬಣ್ಣವನ್ನು ಕೊಟ್ಟು ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ಆಸಕ್ತಿದಾಯಕವಾಗಿ ಕಾಣುವಂತೆ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಬೇಕು.
2. ತರಬೇತುದಾರರು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಚಿತ್ರವನ್ನು ಬಿಡಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ ಅಥವಾ ತುಂಬಾ ಹಿಂಜರಿಕೆ ಕಂಡುಬಂದಲ್ಲಿ, ಈ ಮೊದಲೇ ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಿದ ಚಿತ್ರಗಳನ್ನು/ ಪ್ರಿಂಟ್‌ಔಟ್‌ಗಳನ್ನು ಇರಿಸಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ - ವ್ಯಾಪಾರಿ, ಐಟಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ, ಚಲನಚಿತ್ರ ನಟ, ರೈತರ ಮುಂತಾದ ಚಿತ್ರಗಳನ್ನು ಗುಂಪುಗಳಿಗೆ ನೀಡುವುದು, ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ತಮಗೆ ಸೂಕ್ತವಾದ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಹೋಲುವಂಥಹ ಚಿತ್ರವನ್ನು ಅವರು ಆರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಚಟುವಟಿಕೆ 4 : ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು - 10 ನಿಮಿಷಗಳು

- ತರಬೇತುದಾರರು ಅಧಿವೇಶನಗಳ ಪ್ರಮುಖ ಕಲಿಕೆಗಳನ್ನು ಪುನರಾವಲೋಕನ ಮಾಡಿ ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು.
- ಮುಂದಿನ ಅಧಿವೇಶನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸಬೇಕು.

ಅನುಬಂಧ 1: ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪುರುಷ ಗ್ರಾಹಕರ ಮಾದರಿಯ ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವ

ಹೆಸರು: ಮಹೇಶ್ ಗೌಡ

ವಯಸ್ಸು: 40

ಶಿಕ್ಷಣ: 7ನೇ ತರಗತಿ

ಉದ್ಯೋಗ: ವ್ಯಾಪಾರಿ



ಅವರು ಮಾತನಾಡುವ ಭಾಷೆ:

ಕನ್ನಡ, ತೆಲುಗು, ಹಿಂದಿ

ಅವರ ಬಗ್ಗೆ: ಮಹೇಶ್ ಅನೇಕ ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಾದ - ಮೆಕ್ಕೆ ಜೋಳ, ರಾಗಿ, ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಅವರು ಚಿತ್ರದುರ್ಗದ ಎಪಿಎಂಸಿ ಆವರಣದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಅಂಗಡಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ.

ಹೇಳಿಕೆ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವುದು: “ನಾನು ರೈತರ ಎಲ್ಲಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಯಾವುದೇ ಗುಣಮಟ್ಟವಿದ್ದರೂ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತೇನೆ. ಹಾಗೂ ರೈತರಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡಲು ಇಚ್ಛಿಸುತ್ತೇನೆ ಇಷ್ಟಾದರೂ ಇನ್ನೂ ರೈತರು ನನ್ನೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸಲು ಹಿಂಜರಿಯುತ್ತಾರೆ”.

ಸವಾಲುಗಳು:

1. ಖರೀದಿದಾರರು ಬಯಸುವ ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ರೈತರಿಂದ ಪಡೆಯುವುದು.
2. ರೈತರಿಂದ ವಿಂಗಡಿಸಿದ, ಶ್ರೇಣೀಕರಿಸಲಾದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವುದು.
3. ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಅನಿಯಮಿತ ಪೂರೈಕೆ ಮಾಡುವುದು.
4. ಹಲವಾರು ರೈತರು ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದಾಗಿ ಭರವಸೆ ನೀಡುವುದಾಗಿ ತಿಳಿಸಿ, ಕೊನೆಯ ಕ್ಷಣದಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡದಿರುವುದು.
5. ಇತರೇ ರಾಜ್ಯಗಳ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಂದ ಸ್ಪರ್ಧೆ.
6. ರೈತರಿಂದ ನೇರವಾಗಿ ಖರೀದಿಸುವ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಂದ ಪೈಪೋಟಿ.
7. ರೈತರು ಪಡೆದುಕೊಂಡ ಸಾಲದ ಮರುಪಾವತಿಗಾಗಿ, ಸಾಲಗಾರರು ಕೇಳಿದ ದರದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು.

ಯಾವ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು / ಸೇವೆಗಳು ಮಹೇಶನಿಗೆ ತೃಪ್ತಿಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ ?	ಯಾವ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು / ಸೇವೆಗಳು ಮಹೇಶನಿಗೆ ಅತ್ಯುತ್ತಮವನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ ?
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.

ಅವಧಿ: 120 ನಿಮಿಷಗಳು

ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶಗಳು

ಈ ಅಧಿವೇಶನದ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಮಾದರಿ ವ್ಯಾಪಾರದ ವಿನ್ಯಾಸದ ಅಂಶಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

- ಮಾದರಿ ವ್ಯಾಪಾರದ ವಿನ್ಯಾಸದ ಅಂಶಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಕಲ್ಪನೆ ಮೂಡುತ್ತದೆ.
- ಮಾದರಿ ವ್ಯಾಪಾರದ ವಿನ್ಯಾಸವನ್ನು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಕಂಪನಿಗಳ ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೊಳಿಸಲು ಹೇಗೆ ಸಹಾಯವಾಗುತ್ತದೆಂದು ಅರ್ಥವಾಗುತ್ತದೆ.

ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಸಾರಾಂಶ

ಕ್ರ.ಸಂ.	ವಿಷಯ	ವಿಧಾನ / ಚಟುವಟಿಕೆ	ಕಾಲ	ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು
1	ಅಧಿವೇಶನದ ಪರಿಚಯ	ಚರ್ಚೆ	5 ನಿಮಿಷಗಳು	ಚಾರ್ಟ್
2	ವ್ಯಾಪಾರದ ಮಾದರಿ ವಿನ್ಯಾಸದ ಘಟಕಗಳು/ ಭಾಗಗಳು	ಸಮಗ್ರ ಚರ್ಚೆ	25 ನಿಮಿಷಗಳು	ಚಾರ್ಟ್ ಪೇಪರ್, ಪೆನ್ನುಗಳು
3	ಉದ್ಯಮ ಮಾದರಿ ವಿನ್ಯಾಸವನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯಾಪಾರದ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ರಚಿಸಿ ತೋರಿಸುವುದು	ಸಣ್ಣ ಗುಂಪು ಚಟುವಟಿಕೆ	40 ನಿಮಿಷಗಳು	ಚಾರ್ಟ್ ಪೇಪರ್, ಕಾರ್ಡ್‌ಗಳು, ಪೆನ್ನುಗಳು
4	ನಿರೂಪಣೆಗೆ ಅವಕಾಶ ಕಲ್ಪಿಸುವುದು	ಗುಂಪು ಚಟುವಟಿಕೆ	20 ನಿಮಿಷಗಳು	ಚಾರ್ಟ್ ಪೇಪರ್, ಪೆನ್ನುಗಳು
5	ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು	ಪರಸ್ಪರ ಚರ್ಚಿಸುವುದು	10 ನಿಮಿಷಗಳು	ಬೋರ್ಡ್, ಪೆನ್ನುಗಳು

ಅಧಿವೇಶನದ ವಿವರಗಳು

ಚಟುವಟಿಕೆ 1 : ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು - 5 ನಿಮಿಷಗಳು

ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಮೂಲಕ ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿ, ಹಿಂದಿನ ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಪುನರಾವಲೋಕಿಸಿ ಪ್ರಸ್ತುತ ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವುದು.

ಹಿಂದಿನ ಅಧಿವೇಶನವು ಗ್ರಾಹಕನ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ನೀಡಿತ್ತು, ಈ ಅಧಿವೇಶನವು ವ್ಯಾಪಾರದ ಯೋಜನೆಯ ಎಲ್ಲಾ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡು ಒಂದು ಮಾದರಿ ವಿನ್ಯಾಸವನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸುತ್ತದೆ.

ಚಟುವಟಿಕೆ 2 : ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಯ ಮಾದರಿ ವಿನ್ಯಾಸವನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು. ತರಬೇತಿದಾರರು ಅಧಿವೇಶನದಲ್ಲ ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳುವುದು - 25 ನಿಮಿಷಗಳು

1. ವ್ಯಾಪಾರ ನಡೆಸುವಲ್ಲಿ ವೆಚ್ಚಗಳು ಯಾವುವು? - ವೆಚ್ಚದ ರೂಪರೇಷೆಗಳು
2. ಅವರು ಆದಾಯವನ್ನು ಗಳಿಸುವುದು ಹೇಗೆ? - ಆದಾಯದ ಮೂಲಗಳು?
3. ಉದ್ದೇಶಿತ ಗ್ರಾಹಕರು ಯಾರು? ಪ್ರಮುಖ ಗ್ರಾಹಕರು ಯಾರು? - ಗ್ರಾಹಕ ವಿಭಾಗ
4. ವ್ಯಾಪಾರದ ಪೂರೈಕೆದಾರರು / ಪಾಲುದಾರರು ಯಾರು? - ಮುಖ್ಯಪಾಲುದಾರರು
5. ವ್ಯಾಪಾರದ ಉದ್ದೇಶ ಮತ್ತು ಯಾವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು/ ಪರಿಕರಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ? - ಪ್ರಮುಖ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು
6. ಅವರು ಹೇಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ? - ಮಾರ್ಗಗಳು
7. ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ತೃಪ್ತಿಗೊಳಿಸಲು ಏನು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ? ವ್ಯಾಪಾರದ ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧಿಗಳಿಂದ ಹೇಗೆ ಭಿನ್ನವಾಗಿದೆ? - ಗ್ರಾಹಕ ಮೌಲ್ಯ ಪ್ರತಿಪಾದನೆ
8. ನಿಮ್ಮ ವ್ಯಾಪಾರದ ಭಾಗವಾಗಿ ನೀವು ಮಾಡುವ ವಿವಿಧ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಯಾವುವು? - ಮುಖ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು
9. ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ನೀವು ಹೇಗೆ ತಲುಪುತ್ತೀರಿ? - ಗ್ರಾಹಕ ಸಂಬಂಧಗಳು

ಮೇಲಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಗಳು ವ್ಯಾಪಾರದ ಮಾದರಿ ವಿನ್ಯಾಸದ ವಿವಿಧ ಘಟಕಗಳಾಗಿವೆ - ಪ್ರತಿಘಟಕದ ವಿವರಗಳಿಗಾಗಿ ಅನುಬಂಧ 1 ನೋಡಿ.

ವ್ಯಾಪಾರದ ಮಾದರಿ ವಿನ್ಯಾಸದ ಚಿತ್ರಣ

ಪ್ರಮುಖ ಪಾಲುದಾರರು	ಮುಖ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು	ಮೌಲ್ಯ ಪ್ರತಿಪಾದನೆ	ಗ್ರಾಹಕ ಸಂಬಂಧ	ಗ್ರಾಹಕ ವಿಭಾಗ
	ಮುಖ್ಯ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು		ಮಾರ್ಗಗಳು	
ವೆಚ್ಚದ ರೂಪ ರೇಷೆಗಳು			ಆದಾಯದ ಮಾರ್ಗಗಳು	

ಚಟುವಟಿಕೆ 3 : ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯಾಪಾರದ ಮಾದರಿ ವಿನ್ಯಾಸವನ್ನು ಬಳಸಿ ವ್ಯಾಪಾರದ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ತಯಾರಿಸಿ ತೋರಿಸುವುದು - 40 ನಿಮಿಷಗಳು

ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸುವುದು ಹೇಗೆ ಎಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿಯಲು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಚಟುವಟಿಕೆ ನಡೆಸುವುದು. ಒಂದು ಸಾಮಾನ್ಯ ಉತ್ಪನ್ನ ಅಥವಾ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಗೆ ಆರಿಸಿ. (ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಟೊಮ್ಯಾಟೋ ವ್ಯಾಪಾರ) ಕೊಯ್ಲು ನಂತರದ ವ್ಯಾಪಾರದ ಭಾಗದ ಮೇಲೆ ಹೆಚ್ಚು ಗಮನವಿಡಿ. ಆಗ ಚಟುವಟಿಕೆಯು ತುಂಬಾ ಸಮಯಾವಕಾಶ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಎಲ್ಲಾ 9 ಭಾಗಗಳ ಮೇಲೆ ಗಮನ ನೀಡಬಹುದು.

ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳನ್ನು 4 ಗುಂಪುಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಿ ಪ್ರತಿ ಗುಂಪಿಗೆ ಒಂದು ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ನೀಡುವುದು. ಈ ಚಟುವಟಿಕೆ ಮಾಡಲು 20 ನಿಮಿಷ ಕಾಲಾವಕಾಶ ನೀಡುವುದು.

ಗುಂಪು 1: ಗ್ರಾಹಕರ ವಿಭಾಗಗಳು, ಗ್ರಾಹಕರ ಮೌಲ್ಯ ಪ್ರತಿಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಮುಖ ಪಾಲುದಾರರು

- ಯಶಸ್ವಿ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಗ್ರಾಹಕ ವಿಭಾಗಗಳ ಅನುಗುಣವಾದ ಮೌಲ್ಯಗಳ ಪ್ರತಿಪಾದನೆಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿಮಾಡುವುದು, ಗ್ರಾಹಕನ ಚಿತ್ರ ಬಿಡಿಸಬಹುದು ಅಥವಾ ಉಪಯೋಗಿಸಬಹುದು.
- ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮುಖ್ಯ ಪಾಲುದಾರರ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ಮಾಡಿ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಗ್ರಾಹಕನನ್ನು ಸಂತ್ಯಜಿಸಬಹುದು ಯಾರ ಸಹಕಾರ ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿದೆ ಅಥವಾ ಯಾರು ಬೆಂಬಲ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ ಅವರ ಚಿತ್ರಗಳನ್ನು ಬಿಡಿಸುವುದು.

ಗುಂಪು 2: ಮಾರ್ಗಗಳು (ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ತಲುಪಲು) ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂಬಂಧಗಳು

- ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಹೆಚ್ಚು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಹೇಗೆ ಆಕರ್ಷಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಹೇಗೆ ತಲುಪುತ್ತವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿ.

ಗುಂಪು 3: ಮುಖ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ಮುಖ್ಯ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು

- ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ದಿನ ನಿತ್ಯದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಹೊಂದಿರುವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡುವುದು.

ಗುಂಪು 4: ಆದಾಯದ ಮೂಲಗಳು ಮತ್ತು ವೆಚ್ಚಗಳು

- ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಪ್ರಮುಖ ವೆಚ್ಚಗಳು ಮತ್ತು ಮುಖ್ಯ ಆದಾಯದ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿಮಾಡಿ.

ತರಬೇತುದಾರರು ವ್ಯಾಪಾರದ ಮಾದರಿ ವಿನ್ಯಾಸವಿರುವ ದೊಡ್ಡ ಚಾರ್ಟ್ ತಯಾರಿ ಮಾಡಿ, ಆ ಚಾರ್ಟ್‌ನ್ನು ನೆಲದ ಮೇಲೆ ಹಾಕಿ ಅದರ ಸುತ್ತ ಎಲ್ಲ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳನ್ನು ಕುಳಿತುಕೊಳ್ಳಲು ಅಥವಾ ನಿಲ್ಲಲು ವಿನಂತಿಸುವುದು. ನಂತರ ಪ್ರತಿ ಗುಂಪು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿದ ಕಾರ್ಡ್‌ಗಳನ್ನು ಚಾರ್ಟ್‌ನ ವಿನ್ಯಾಸದ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಚೌಕದಲ್ಲಿ ಅಂಟಿಸುವುದು. ಗ್ರಾಹಕರ ವಿಭಾಗದಿಂದ ವಿವರಣೆಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿ, ಎಲ್ಲಾ ಭಾಗಗಳನ್ನು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳ ಸಕ್ರಿಯ ಭಾಗವಹಿಸಿಕೆಯೊಂದಿಗೆ ವಿವರಿಸುವುದು.

ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯ ತೀರ್ಮಾನ

ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಮೂಲಕ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಒಂದು ಯಶಸ್ವಿ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರದ ವಿವರವಾದ ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ತಿಳಿಯಲು ವಿವಿಧ ಅಂಶಗಳ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ಊಹಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

ಚಟುವಟಿಕೆ 4 : ವ್ಯಾಪಾರದ ಅಂಗಣ - 20 ನಿಮಿಷಗಳು

ತರಬೇತುದಾರರು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳನ್ನು 2 ಗುಂಪುಗಳಾಗಿ ವಿಭಜಿಸಿ, ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಗುಂಪು ವ್ಯಾಪಾರದ ಮಾದರಿಯಲ್ಲಿ ಏರಿಳಿತದ ವಿವರಣೆಯನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸುವುದು. ಏಕೆಂದರೆ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಹಲವು ವೇದಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ನಿರ್ದೇಶಕರು ಅಥವಾ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ನಂತರ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳ ಪ್ರತಿ ಗುಂಪಿಗೆ 15 ನಿಮಿಷಗಳ ಸಮಯವನ್ನು ನೀಡಿ, ವ್ಯಾಪಾರದ ಮಾದರಿಯ ವಿನ್ಯಾಸವನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ಎರಡು ನಿಮಿಷಗಳ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ವಿವರಣೆಯನ್ನು ತಯಾರಿಸಿ ವಿವರಣೆ ನೀಡಲು ಸೂಚಿಸುವುದು.

ಚಟುವಟಿಕೆ 5 : ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು - 10 ನಿಮಿಷಗಳು

- ತರಬೇತುದಾರರು, ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಈ ಅಧಿವೇಶನಗಳಿಂದ ತಾವು ಕಲಿತಿರುವ ಪ್ರಮುಖ ಕಲಿಕೆಗಳನ್ನು ಪುನರಾವರ್ತಿತ ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು.
- ಮುಂದಿನ ಅಧಿವೇಶನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧ ಕಲ್ಪಿಸುವುದು.

ಅನುಬಂಧಗಳು

1. ವ್ಯಾಪಾರದ ಮಾದರಿ ವಿನ್ಯಾಸದ ಭಾಗಗಳು
2. ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ನಂತರ ಮಾದರಿ ವ್ಯಾಪಾರದ ವಿನ್ಯಾಸ ಹೊಂದಿರುವ ಮಾದರಿಯನ್ನು ನೀಡುವುದು

ಅನುಬಂಧ 1: ವ್ಯಾಪಾರದ ಮಾದರಿ ವಿನ್ಯಾಸದ ಭಾಗಗಳು

1. **ಗ್ರಾಹಕ ವಿಭಾಗಗಳು:** ನೀವು ನಿಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರದ ಮೂಲಕ ತಲುಪಲು ಬಯಸುವ ವಿವಿಧ ಗ್ರಾಹಕ ಗುಂಪುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ.
 - ಯಾರಿಗೆ ನೀವು ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಹತ್ವವನ್ನು ನೀಡಲು ಬಯಸುತ್ತೀರಿ?
 - ನಿಮ್ಮ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖ ಗ್ರಾಹಕರು ಯಾರು?
2. **ಮೌಲ್ಯ ಪ್ರತಿಪಾದನೆ:** ಮೌಲ್ಯದ ಪ್ರಸ್ತಾವವು ಯಾವುದೇ ವ್ಯಾಪಾರದ / ಉತ್ಪನ್ನದ ಅಡಿಪಾಯವಾಗಿದೆ. ನಿಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನವು ಗ್ರಾಹಕರ ಯಾವ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸಲು ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇದೆ ಎಂದು ವಿವರಿಸುತ್ತದೆ.
 - ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನೀವು ಯಾವ ಪ್ರಮುಖ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿದ್ದೀರಿ?
 - ಗ್ರಾಹಕನ ಯಾವ ಅಗತ್ಯತೆಗಳನ್ನು ನೀವು ತೃಪ್ತಿಪಡಿಸಿದ್ದೀರಿ?
3. **ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂಬಂಧಗಳು:** ಮಾರಾಟಗಾರರು ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಯಾವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ವರ್ತಿಸಬೇಕೆಂಬುದನ್ನು ನಮಗೆ ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ. ಗ್ರಾಹಕರ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಯಾವ ರೀತಿ ಮತ್ತು ಯಾವ ಮೌಲ್ಯಗಳನ್ನು ಅಳವಡಿಸುವುದರೊಂದಿಗೆ ಸಂಬಂಧಗಳನ್ನು ವೃದ್ಧಿಸುವುದು.
 - ನೀವು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಹೇಗೆ ತಲುಪುವುದು ಎಂಬುದನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಯಾವುದೇ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಬಹಳ ಮುಖ್ಯವಾಗಿದೆ. ನಿಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಅಥವಾ ನಿಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಹೇಗೆ ಮತ್ತು ಯಾವ ಮಾರ್ಗಗಳ ಮೂಲಕ ತಲುಪಿಸುತ್ತೀರಿ ಎಂಬುದನ್ನು ಇದು ನಿಮಗೆ ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ. ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ ಅವರನ್ನು ಭೇಟಿಯಾಗುತ್ತೀರಾ? APMC ಯಲ್ಲಿ, ರೈತ ಸಮಾವೇಶಗಳು, ದಿನ ಪತ್ರಿಕೆಗಳ, ಜಾಹೀರಾತುಗಳು, ದೂರದರ್ಶನ, ಮೊಬೈಲಿನ ಸಾಮಾಜಿಕ ಜಾಲತಾಣಗಳ ಮೂಲಕ ಭೇಟಿಯಾಗುತ್ತೀರಾ? ನಿಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರ, ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರು ಯಾರೆಂದು ತಿಳಿದು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ತಲುಪುವ ಮಾರ್ಗಗಳನ್ನು ಸೂಕ್ಷ್ಮವಾಗಿ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುವುದು.
5. **ಪ್ರಮುಖ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು:** ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಮೌಲ್ಯದ ಪ್ರತಿಪಾದನೆಯನ್ನು ತಲುಪಲು ನಿಮ್ಮ ವ್ಯಾಪಾರವು ಕೈಗೊಂಡ ಕ್ರಮಗಳು ಅಥವಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು.
 - ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಮೌಲ್ಯ ಪ್ರತಿಪಾದನೆಗೆ ಯಾವ ಪ್ರಮುಖ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ?
 - ವಿತರಣಾ ಮಾರ್ಗಗಳು, ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂಬಂಧಗಳು, ಆದಾಯದ ಮಾರ್ಗಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಪ್ರಮುಖವಾಗಿವೆ?
6. **ಪ್ರಮುಖ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು:** ನೀವು ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡಲು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು. ನಿಮ್ಮ ವ್ಯಾಪಾರದ ಚಟುವಟಿಕೆ/ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಸ್ತುತ ಸಂದರ್ಭಗಳಿಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಕಾರ್ಯಗತಗೊಳಿಸಲು ಈ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು ಅಗತ್ಯವಾಗಿವೆ.

- ನಿಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನದ ಮೌಲ್ಯದ ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಯಾವ ಪ್ರಮುಖ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ?
- ವಿವಿಧ ಮಾರ್ಗಗಳಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಲುಪಿಸಲು ಯಾವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು ಅತೀ ಮುಖ್ಯವಾಗಿವೆ. ವಿವಿಧ ಮಾರ್ಗಗಳು, ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂಬಂಧಗಳು, ಆದಾಯದ ಮಾರ್ಗಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳು.

7. ಪ್ರಮುಖ ಪಾಲುದಾರರು: ಬಾಹ್ಯ ಕಂಪನಿಗಳು / ಪೂರೈಕೆದಾರರು / ವ್ಯವಹಾರಸ್ಥರು / ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ನಿಮ್ಮ ಪ್ರಮುಖ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಮುಖಾಂತರ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಲುಪಲು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಮೇಲಿನ ಪಾಲುದಾರರಿಂದ ಸಹಾಯವಾಗುತ್ತದೆ.

ಉದಾ: ನೀವು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ದಿನಸಿಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿದರೆ, ನಿಮಗೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವ ವಿತರಕರು ನಿಮಗೆ ಪ್ರಮುಖ ಪಾಲುದಾರರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ.

- ನಿಮ್ಮ ಪ್ರಮುಖ ಪಾಲುದಾರರು / ಪೂರೈಕೆದಾರರು ಯಾರು?
- ಪಾಲುದಾರರಿಗೆ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಕ ಅಂಶಗಳು ಯಾವುವು?

8. ವೆಚ್ಚದ ರೂಪರೇಷೆಗಳು: ನಿಮ್ಮ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ನೀವು ಖರ್ಚು ಮಾಡುತ್ತಿರುವ ಹಣ.

- ನಿಮ್ಮ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಮಾಡುವ ವೆಚ್ಚಗಳು ಯಾವುವು?
- ಯಾವ ಪ್ರಮುಖ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು / ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಹೆಚ್ಚು ದುಬಾರಿಯಾಗಿವೆ?

9. ಆದಾಯದ ಮೂಲಗಳು: ನಿಮ್ಮ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಆದಾಯ ತರುವ ಪ್ರಮುಖ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು.

- ನಿಮಗೆ ಯಾವ ಯಾವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಆದಾಯವನ್ನು ತರುತ್ತವೆ?
- ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರು ಯಾವ ಉತ್ಪನ್ನಕ್ಕೆ ಮತ್ತು ಯಾವ ಮೌಲ್ಯಕ್ಕೆ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಬೆಲೆ ಪಾವತಿಸಲು ಸಿದ್ಧರಿದ್ದಾರೆ?

ಅನುಬಂಧ 2: ಚಟುವಟಿಕೆಯ ನಂತರ ರಚಿಸಿದ ಮಾದರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ವಿನ್ಯಾಸದ ನಮೂನೆ



ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಯ ವಿಸ್ತಾರವಾದ ಅಂಶಗಳು ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರದ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ತಯಾರಿಸಲು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಅಂಕಿ ಅಂಶಗಳು

ಅವಧಿ: 110 ನಿಮಿಷಗಳು

ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶಗಳು

ಈ ಅಧಿವೇಶನದಲ್ಲಿ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು “ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಯ” ವಿಸ್ತಾರವಾದ ಅಂಶಗಳು ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ತಯಾರಿಸಲು ಬೇಕಾಗುವ ಅಂಕಿ ಅಂಶಗಳು ಎಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

- ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮಾದರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಯ ವಿಸ್ತಾರವಾದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.
- ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ತಯಾರಿಸಲು ಬೇಕಾಗುವ ಮುಖ್ಯ ಅಂಕಿ ಅಂಶಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

ಬೇಕಾಗುವ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು

ಬೋರ್ಡ್, ಮಾರ್ಕರ್ ಪೆನ್ನುಗಳು, ಚಾರ್ಟ್ ಪೇಪರ್‌ಗಳು, ಸೆಲ್ಯೂಲೋಸ್, ಡ್ರಾಯಿಂಗ್ ಶೀಟ್‌ಗಳು, ಖಾಲಿ ಕಾರ್ಡುಗಳು, ಮಾದರಿ ವ್ಯಾಪಾರದ ಯೋಜನೆಯ 8-10 ಪ್ರತಿಗಳು (ತಿಪಟೂರು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯಾಪಾರದ ಯೋಜನೆ)

ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಸಾರಾಂಶ

ಕ್ರ.ಸಂ.	ಚಟುವಟಿಕೆ	ವಿಧಾನ	ಸಮಯ	ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು
1	ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶಗಳ ಪರಿಚಯ ಮತ್ತು ಹಿಂದಿನ ಅಧಿವೇಶನಗಳಿಗೆ ಸಂಪರ್ಕ ಕಲ್ಪಿಸುವುದು	ಚರ್ಚೆ	5 ನಿಮಿಷ	ಚಾರ್ಟ್
2	ವ್ಯಾಪಾರದ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಮೂಲಕ ಮಾಡುವುದು	ಉಪಗುಂಪು ಚಟುವಟಿಕೆ ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು	30 ನಿಮಿಷ	ಚಾರ್ಟ್ ಪೇಪರ್, ಪೆನ್ನುಗಳು
3	ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕಾಗಿ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು (ಲಭ್ಯವಿರುವ/ ಅಗತ್ಯವಿರುವ)	ವಿಚಾರ ವಿನಿಮಯ	30 ನಿಮಿಷ	ಚಾರ್ಟ್ ಪೇಪರ್, ಕಾರ್ಡುಗಳು, ಪೆನ್ನುಗಳು
4	ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿನ ಸಂದಿಗ್ಧ ಅಂಶಗಳು	ಮಾದರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಯ ಅಧ್ಯಯನ	40 ನಿಮಿಷ	ಅನುಬಂಧ- 1
5	ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು	ಚರ್ಚೆ ಮಾಡುವುದು	5 ನಿಮಿಷ	ಬೋರ್ಡ್, ಪೆನ್ನುಗಳು

ಅಧಿವೇಶನದ ವಿವರಗಳು

ಚಟುವಟಿಕೆ 1 : ಪರಿಚಯ – 5 ನಿಮಿಷಗಳ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು

- ಹಿಂದಿನ ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಪುನರಾವಲೋಕನ ಮಾಡಿ ಪ್ರಸ್ತುತ ಅಧಿವೇಶನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧ ಕಲ್ಪಿಸುವುದು.

ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶ

ಹಿಂದಿನ ಅಧಿವೇಶನವು ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾದರಿಯನ್ನು ರೂಪಿಸುವ ಅಂಶಗಳ ಕುರಿತು ನಮಗೆ ಕೆಲವು ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ನೀಡಿದ್ದು, ಆ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು, ಈ ಅಧಿವೇಶನವು ವ್ಯಾಪಾರದ ಯೋಜನೆಯ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಮತ್ತು ಅಂತಹ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ತಯಾರಿಸುವಲ್ಲಿ ಅಗತ್ಯವಾದ ಅಂಶಗಳನ್ನು / ಅಂಕಿ-ಅಂಶಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಸಂಗ್ರಹಿಸಬೇಕು ಎಂದು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದಾಗಿದೆ.

ಚಟುವಟಿಕೆ 2 : ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವ್ಯಾಪಾರದ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ತಯಾರಿಸುವುದು - 30 ನಿಮಿಷ

ತರಬೇತುದಾರರು ಗುಂಪು ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ವಿವರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಗುಂಪಿನ ಚಟುವಟಿಕೆಯಲ್ಲಿ, ಪ್ರತಿ ಗುಂಪು 3 ಕಾರ್ಯ ಸಾಧ್ಯವಾಗುವಂತಹ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರದ ಯೋಜನೆಗಳ ತಯಾರಿಸಲು ಸಹಾಯವಾಗುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಕೆಳಗೆ ಕೊಟ್ಟಿರುವ ಕೊಸ್ಕರದಲ್ಲಿ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿ.

ಸಹಾಯಕ್ಕಾಗಿ ಸಲಹೆಗಳು

1. ಏನು? - ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ವಿವರಿಸುವುದು.
2. ಯಾರಿಗೆ? - ಯಾರಿಗೋಸ್ಕರ - ಗ್ರಾಹಕರು ಯಾರು ಮತ್ತು ಪೂರೈಕೆದಾರರು ಯಾರು?
3. ಏಕೆ? - ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ಆಯ್ದುಕೊಳ್ಳಲು ಕಾರಣಗಳು
4. ಯಾರಿಗೆ? - ಇದನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಯಾರು ಜವಾಬ್ದಾರಿ ವಹಿಸುತ್ತಾರೆ? - ಸಿಬ್ಬಂದಿ, ನಿರ್ದೇಶಕರು, ಎಫ್.ಐ.ಜಿ., ವೈಯಕ್ತಿಕ ರೈತರು
5. ಯಾವಾಗ? - ಯಾವಾಗ ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಯಾವಾಗ ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸುವುದು? ಜೊತೆಗೆ ಕಾಲಾವಧಿ ಅಂಶವನ್ನು, ಹಂಗಾಮುಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು.
6. ಎಲ್ಲಿ? - ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಸ್ಥಳ; ಅದರ ಜೊತೆಗೆ ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಎಲ್ಲಿಂದ ಮತ್ತು ಹೇಗೆ ಪಡೆಯುವುದು.
7. ಹೇಗೆ? - ಚಟುವಟಿಕೆ ನಡೆಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ

ಕ್ರ.ಸಂ.	ಯಾವ ಚಟುವಟಿಕೆ (1)	ಯಾರಿಗೆ (2)	ಏಕೆ (3)	ಯಾರು (4)	ಯಾವಾಗ (5)	ಎಲ್ಲಿ (6)	ಹೇಗೆ (7)
1	ಪರಿಕರಗಳು ವ್ಯವಹಾರ	1)					
		2)					
2	ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ವ್ಯವಹಾರ	1)					
		2)					
3	ಮೌಲ್ಯವರ್ಧನೆ	1)					
		2)					
		3)					
4	ಮಾರುಕಟ್ಟೆ	1)					
		2)					
5	ಆಡಳಿತ	1)					
		2)					
		3)					

ತರಬೇತಿದಾರರು ಒಂದು ಮಾದರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆ ಅಂಶಗಳನ್ನೊಳಗೊಂಡ ವಿವಿಧ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಪಟ್ಟಿಯ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇದರ ಜೊತೆಗೆ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಈ ಮೇಲೆ ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆ ತಯಾರಿಸಲು ಇನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿನ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಲು ತರಬೇತಿದಾರರು ಸಹಾಯ ಮಾಡುವುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಸಾವಯವ ಉತ್ಪನ್ನ, ದೃಢೀಕರಣ, ಪರವಾನಿಗೆ, ಪ್ಯಾಕಿಂಗ್, ಬ್ರಾಂಡಿಂಗ್ ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿ ಕೆಲವು ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಹೇಗೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಯ ಭಾಗವಾಗಬಹುದು ಎಂಬುದನ್ನು ಗುರುತಿಸುವಲ್ಲಿ ತರಬೇತಿದಾರರು ವಿವರಿಸುವುದು.

ಚಟುವಟಿಕೆ 3 : ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕಾಗಿ ಪ್ರಮುಖ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು - 30 ನಿಮಿಷ

1. ತರಬೇತಿದಾರರು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳನ್ನು ಅರ್ಧಚಂದ್ರಾಕಾರದಲ್ಲಿ ಕುಳಿತುಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಸೂಚಿಸುವುದು. ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಮೇಲಿನ ಯೋಜಿತ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಯಾವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ ಎಂದು ತರಬೇತಿದಾರರು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳನ್ನು ಕೇಳುತ್ತಾರೆ. ಸದರಿ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಪರವಾಗಿ ಒಬ್ಬರಿಗೆ ಕಾರ್ಡ್‌ನಲ್ಲಿ ಬರೆಯಲು ಸೂಚಿಸುವುದು.
2. ಎಲ್ಲಾ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಬರೆದನಂತರ ಕಾಗದಗಳನ್ನು ನೆಲದ ಮೇಲೆ ಹರಡಿ, ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ವಿಧಗಳನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಗುಂಪುಗಳನ್ನಾಗಿ ಮಾಡಲು ತಿಳಿಸುವುದು (ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ವಿಧಗಳು: ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲ, ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ, ಸಂಪರ್ಕ ಇತ್ಯಾದಿ).
3. ಎಲ್ಲಾ ರೀತಿಯ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡದಿದ್ದಲ್ಲಿ ತರಬೇತಿದಾರರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳಬಹುದು.

ಚಟುವಟಿಕೆ 4 : ಮೇಲಿನ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಆಂತರಿಕ ಮತ್ತು ಬಾಹ್ಯ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು - 30 ನಿಮಿಷ

ಉಪಗುಂಪು ಚಟುವಟಿಕೆ: ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಮೇಲಿನ ಅಧಿವೇಶನದಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಕಾರ್ಡ್‌ಗಳನ್ನು ಮೊದಲೇ ತಯಾರಿಸಿದ ಚಾರ್ಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗೆ ತೋರಿಸಿದ ಟೇಬಲ್‌ನಲ್ಲಿ ಸೂಚಿಸಿದಂತೆ ಅಂಟಿಸಬೇಕು. ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಕ್ರೋಡೀಕರಣದ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಆಂತರಿಕ ಅಥವಾ ಬಾಹ್ಯ ಎಂದು ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸುವುದು.

ಕ್ರ.ಸಂ.	ಚಟುವಟಿಕೆ	ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು	ಸಂಗ್ರಹಣೆಯ ಮೂಲ	ಆಂತರಿಕ/ ಬಾಹ್ಯ

ಚಟುವಟಿಕೆ 5 : ವ್ಯಾಪಾರದ ಯೋಜನೆಯ ಸಂದಿಗ್ಧ ಅಂಶಗಳು - 40 ನಿಮಿಷ

1. ತರಬೇತಿದಾರರು, ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳನ್ನು ಎರಡು ಉಪ ಗುಂಪುಗಳನ್ನಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸುತ್ತಾರೆ.
2. ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಮಾದರಿ ವ್ಯಾಪಾರದ ಯೋಜನೆ (ವಿಷಯ/ಸೂಚ್ಯಂಕ ಪುಟವಿಲ್ಲದೆ) ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಮಾದರಿ ವ್ಯಾಪಾರದ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಓದಲು ತಿಳಿಸುವುದು. (ಅನುಬಂಧ - 1)
3. ಉಪಗುಂಪು-1: ಪುಟ ಸಂಖ್ಯೆ 1 ರಿಂದ 14ರಲ್ಲಿ ನೀಡಿರುವಂತಹ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಕೊಟ್ಟಂತಹ ಚಾರ್ಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡುವುದು. (ತಿಪಟೂರು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯಾಪಾರದ ಯೋಜನೆ) ಉಪಗುಂಪು-2: ಪುಟ ಸಂಖ್ಯೆ 15 ರಿಂದ 28ರಲ್ಲಿ ನೀಡಿರುವ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡುವುದು.
4. ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿದ ನಂತರ, ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಹೆಚ್ಚಿನ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡುವುದು. ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ಮಾಹಿತಿಯ ಮೂಲಗಳನ್ನು (ಸರ್ಕಾರ, ಸಂಪನ್ಮೂಲ ಸಂಸ್ಥೆ, ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳ, ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು) ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡುವುದು.

ಕ್ರ.ಸಂ.	ಚಟುವಟಿಕೆ	ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು

ಚಟುವಟಿಕೆ 6 : ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು - 5 ನಿಮಿಷ

ತರಬೇತಿದಾರರು ಹಿಂದಿನ ಅಧಿವೇಶನಗಳಿಂದ ಪ್ರಮುಖ ಕಲಿಕೆಗಳನ್ನು ಪುನರಾವಲೋಕನ ಮಾಡಿ ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದರೊಂದಿಗೆ ಮುಂದಿನ ಅಧಿವೇಶನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸುವುದು.

ತರಬೇತಿದಾರರಿಗೆ ಸಲಹೆಗಳು

ತರಬೇತಿದಾರರು ಮಾದರಿ ವ್ಯಾಪಾರದ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಓದುವ ಮತ್ತು ಅರ್ಥೈಸಿಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಬೆಂಬಲ ನೀಡುವುದು.

ಅನುಬಂಧ

1. ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಯ ಒಂದು ಮಾದರಿ
(ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಯ ಮಾಹಿತಿಗಾಗಿ <http://bit.ly/2U8BxJC>)

ಅವಧಿ: 90 ನಿಮಿಷಗಳು

ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶಗಳು

ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಅಧಿವೇಶನದ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ “ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಕೈಗೊಳ್ಳಬಹುದಾದ ಸಂಭಾವ್ಯ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಗುರುತಿಸುವುದು”

- ಸಂಭವನೀಯ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಹೇಗೆ ಗುರುತಿಸುವುದು ಎಂಬುದನ್ನು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಕಲಿಯುತ್ತಾರೆ.
- ಒಂದು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ನಡೆಸುವಲ್ಲಿ ಇರುವ ಅವಕಾಶಗಳು ಮತ್ತು ಎದುರಿಸುವ ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು.

ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಸಾರಾಂಶ

ಕ್ರ.ಸಂ.	ವಿಷಯ	ವಿಧಾನ/ಚಟುವಟಿಕೆ	ಅವಧಿ	ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು
1	ಅಧಿವೇಶನ ಉದ್ದೇಶಗಳು, ಪರಿಚಯ ಮತ್ತು ಹಿಂದಿನ ಅಧಿವೇಶನಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧ ಕಲ್ಪಿಸುವುದು.	ಚರ್ಚೆ	5 ನಿಮಿಷ	ಚಾರ್ಟ್
2	ಒಂದು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವಿವಿಧ ಕಾರ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ವಿಂಗಡಿಸುವುದು.	ಮೂಲ ಕಾರ್ಡುಗಳನ್ನು ವಿತರಣೆಯ ಮೂಲಕ	40 ನಿಮಿಷ	ಕಾರ್ಡುಗಳು, ಪೆನ್ನುಗಳು, ಚಾರ್ಟುಗಳು
3	ಅವಕಾಶಗಳು ಮತ್ತು ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡುವುದು.	ಗುಂಪು ಚರ್ಚೆಗಳು	40 ನಿಮಿಷ	ಚಾರ್ಟ್ ಪೇಪರ್, ಪೆನ್ನುಗಳು
4	ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು.	ಚರ್ಚೆ	5 ನಿಮಿಷ	ಬೋರ್ಡ್, ಪೆನ್ನುಗಳು

ಅಧಿವೇಶನದ ವಿವರಗಳು

ಚಟುವಟಿಕೆ 1 : ಪರಿಚಯ – ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು – 5 ನಿಮಿಷ

ಹಿಂದಿನ ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಪುನರಾವಲೋಕಿಸಿ ಮತ್ತು ಪ್ರಸ್ತುತ ಅಧಿವೇಶನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸುವುದು.

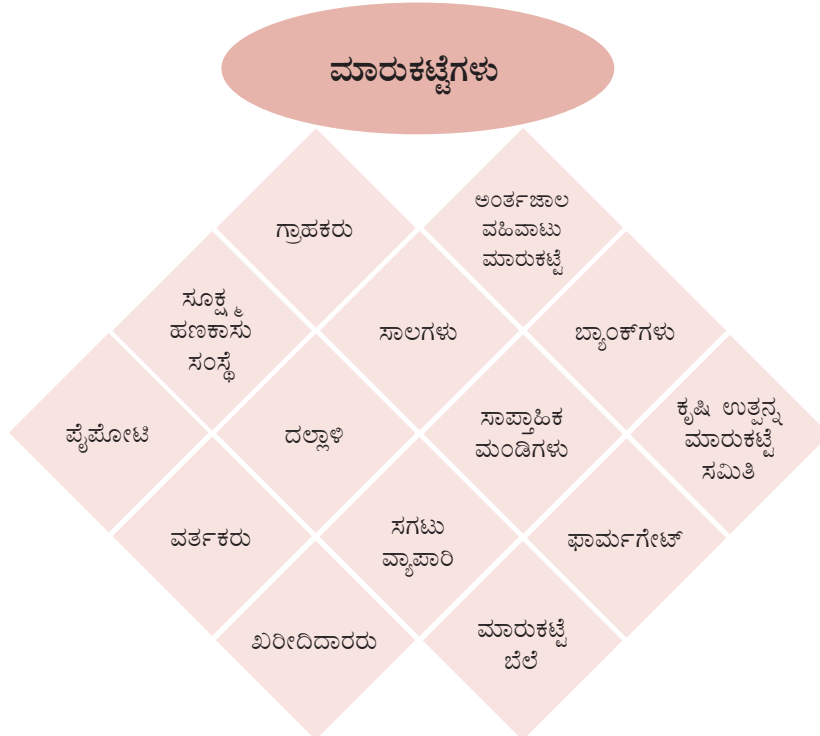
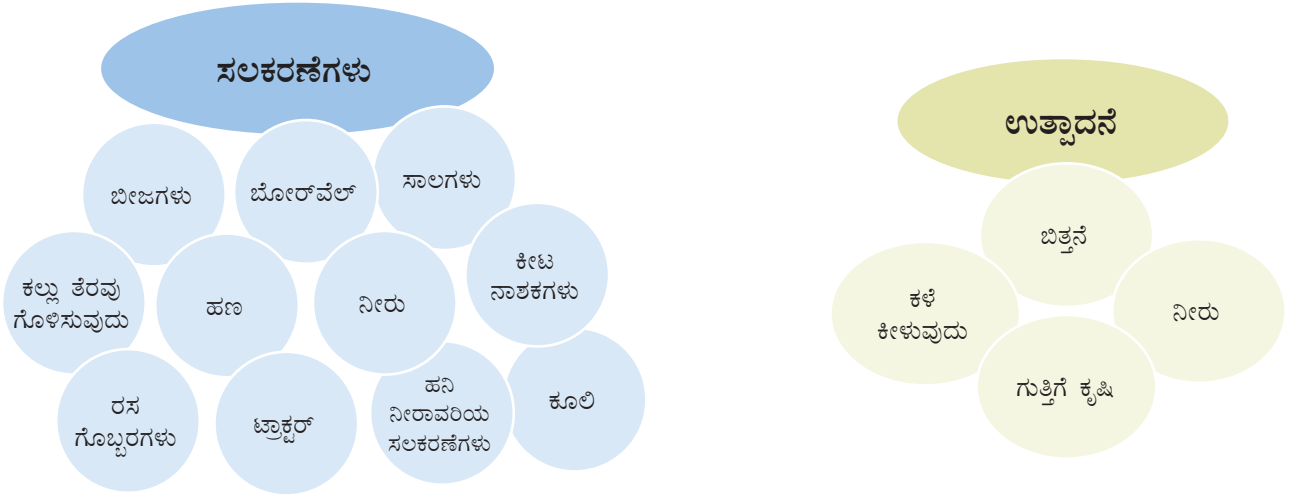
ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ತಿಳಿಸುವುದು

ಹಿಂದಿನ ಅಧಿವೇಶನದಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರದ ಯೋಜನೆಗೆ ಬೇಕಾದ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದ್ದು, ಈ ಅಧಿವೇಶನದಲ್ಲಿ ಆಡಳಿತ ಮಂಡಳಿಯ ನಿರ್ದೇಶಕರುಗಳು ಕಂಪನಿಯು ಯಾವ ವಿಧದ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡಬೇಕೆನ್ನುವುದರ ಬಗ್ಗೆ ಈ ಅಧಿವೇಶನದಲ್ಲಿ ಅರ್ಥೈಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುವುದು.

ಚಟುವಟಿಕೆ 2 :

ಒಂದು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವಿಭಿನ್ನ ಕಾರ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ವಿಂಗಡಿಸುವುದು - 40 ನಿಮಿಷ

1. ತರಬೇತಿದಾರರು ಬಣ್ಣದ ಸಾಂಕೇತಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಕಾರ್ಡುಗಳನ್ನು ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಿಕೊಂಡಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ಮಿಶ್ರಣ ಮಾಡಬೇಕು.
2. ತರಬೇತಿದಾರರು ಈ ಮೊದಲೇ ಬರೆದ ಕಾರ್ಡುಗಳನ್ನು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ನೀಡಬೇಕು ಮತ್ತು ಅವರಿಗೆ ಇಷ್ಟವಾದ ಕ್ರಮಗಳಲ್ಲಿ ಜೋಡಿಸಲು ತಿಳಿಸಬೇಕು.
3. ಸಣ್ಣ ಸುಳಿವು ನೀಡುವ ಮೂಲಕ ತರಬೇತಿದಾರರು ಅವರಿಗೆ ಬೆಂಬಲ ನೀಡಬೇಕು.
4. ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಲು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಸೂಚಿಸುವುದು. (ಪರಿಕರಗಳು, ಉತ್ಪಾದನೆ, ಸುಗ್ಗಿಯ ನಂತರದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು, ಮೌಲ್ಯ ಸೇರ್ಪಡೆ, ಆಡಳಿತ ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ).



ಸುಗ್ಗಿಯ ನಂತರ

ಹರಿಯುವುದು	ಶ್ರೇಣಿಕರಣ	ಸಂಸ್ಕರಣೆ
ದಾಸ್ತಾನು	ಸಾಗಣೆದಾರ	ಒಣಗಿಸುವುದು
ವಿಂಗಡಿಸುವುದು	ಒಕ್ಕುಗ ಯಂತ್ರ	ಉಪ್ಪಿನ ಕಾಯಿ
ಉಗ್ರಾಣ	ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸುವಿಕೆ	

ಮೌಲ್ಯ ವರ್ಧನೆ

ಒಣಗಿಸುವುದು					
ಪಲ್ಪಿಂಗ್	ಗಿರಣಿ	ಪುಡಿ ಮಾಡುವಿಕೆ	ತೈಲ ತಗಿಯುವಿಕೆ	ತಿನೆಲು ಸಿದ್ಧವಾದ ಆಹಾರ	
					ಪ್ಯಾಕೆಜಿಂಗ್

ಆಡಳಿತ

ಲೆಕ್ಕ ಪತ್ರ	ಮಂಡಳಿಯ ಅಧ್ಯಕ್ಷರುಗಳ ಸಭೆ	ಸಮಿತಿ ಸಭೆ	ದಾಖಲಾತಿ ಅಧಿಕಾರಿ	ಸಹಾಯಕ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ
			ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲ ಕಾರ್ಯ	

ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಅಂತ್ಯದಲ್ಲಿ, ತರಬೇತಿದಾರನು ಶಿಬಿರಾಧಿಗಳಿಗೆ ತಮ್ಮ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಗುರುತಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವಂತಹ ಕೆಲವು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳಬೇಕು.

ಉದಾಹರಣೆಗೆ:

1. ಸಸಿಗಳ ಬೆಳೆಸುವಿಕೆಗೆ ನರ್ಸರಿಯನ್ನು ಹಾಕುವಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವಿದೆಯೇ?
2. ಪರಿಕರಗಳ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಕೊಳ್ಳಲು ನಿಮ್ಮ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಕಂಪನಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವಿದೆಯೇ?
3. ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸದಸ್ಯರು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಬೆಳೆಗಳ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಮೌಲ್ಯದ ಸೇರ್ಪಡೆಗೆ ಅಥವಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ವೈಯಕ್ತಿಕ ರೈತರ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಉತ್ತಮ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ತರವುದರ ಮುಖಾಂತರ ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಸಾಧ್ಯವಿದೆಯೇ ?

4. ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಮೌಲ್ಯ ಸರಪಳಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಾಕೇಜಿಂಗ್ ಮತ್ತು ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್‌ನಂತಹ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಸಾಧ್ಯವೇ?
5. ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಇತರೆ ಯಾವುದಾದರೂ ಆದಾಯ ಗಳಿಸುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದೇ? ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನೇರ ಪರಿಕರಗಳ ಮಾರಾಟದ ಮಳಿಗೆಗಳು, ಕೃಷಿ ಉಪಕರಣಗಳನ್ನು ಬಾಡಿಗೆ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಸೇವೆ ನೀಡುವುದು, ಬೆಳೆದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ನೇರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಕಲ್ಪಿಸಿಕೊಡುವುದು, ಸದಸ್ಯ ರೈತರಿಗೆ ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ತಾಂತ್ರಿಕ ಮಾಹಿತಿ ಇತ್ಯಾದಿ.

ಚಟುವಟಿಕೆ 3 : ಅವಕಾಶಗಳು ಮತ್ತು ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡುವುದು - 40 ನಿಮಿಷ

1. ತರಬೇತಿದಾರರು, ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳನ್ನು 4 ಉಪ-ಗುಂಪುಗಳನ್ನಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಿ, ಪ್ರತಿ ಗುಂಪಿಗೆ ಈ ಕೆಳಗೆ ಪಟ್ಟಿಮಾಡಿದ ವಿಷಯಗಳನ್ನಾಧಾರಿತ ಚರ್ಚಾ ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ನೀಡುವುದು ಮತ್ತು ಚರ್ಚೆಯ ನಂತರ ಅವರು ಕೆಳಗಿನ ಕೋಷ್ಟಕವನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ಮಾಹಿತಿಯೊಂದಿಗೆ ಚಾರ್ಟ್ ತಯಾರಿಸುವುದು.
2. ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಪ್ರಸ್ತುತ ತಮ್ಮ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ನಡೆಸುತ್ತಿರುವ ಎಲ್ಲಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಬೇಕು.
3. ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಂಭಾವ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು (ಅವಕಾಶಗಳು) ಮತ್ತು ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಚಟುವಟಿಕೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಅವಕಾಶಗಳು ಮತ್ತು ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು - ಆರ್ಥಿಕ, ತಾಂತ್ರಿಕ, ರಾಜಕೀಯ, ಸಾಮಾಜಿಕ, ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡುವುದು.
4. ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಆಧರಿಸಿ, ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಿದೆಯೇ ಅಥವಾ ಇಲ್ಲವೇ ಎಂಬುದನ್ನು ಉಪ-ಗುಂಪುಗಳಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸಿ ನಿರ್ಧರಿಸುವುದು.

ಉಪಗುಂಪು - 1 : ಪರಿಕರಗಳ (ಇನ್ಸ್ಟ್ರ್) ವ್ಯಾಪಾರ

ಉಪಗುಂಪು - 2 : ಉತ್ಪನ್ನಗಳ (ಔಟ್ಪುಟ್) ವ್ಯಾಪಾರ

ಉಪಗುಂಪು - 3 : ಮೌಲ್ಯ ವರ್ಧನೆ

ಉಪಗುಂಪು - 4 : ವ್ಯವಹಾರ/ ವ್ಯಾಪಾರ

ಕ್ರ.ಸಂ.	ಅವಕಾಶಗಳು/ ಚಟುವಟಿಕೆ	ಸವಾಲುಗಳು	ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಸಾಧ್ಯತೆ (ಇದೆ/ ಇಲ್ಲ)
1			
2			

ಪ್ರಮುಖ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು: ಮೇಲೆ ಚರ್ಚಿಸಿದ ಮತ್ತು ನಿರ್ಧರಿಸಿದ ಎಲ್ಲಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವೇ ಅಥವಾ ಇಲ್ಲ?

ಚಟುವಟಿಕೆ 4 : ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು - 5 ನಿಮಿಷ

- ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಅಧಿವೇಶನಗಳಿಂದ ತಿಳಿದುಕೊಂಡ ಪ್ರಮುಖ ಕಲಿಕೆಗಳನ್ನು ತರಬೇತಿದಾರರು ಪುನರಾವಲೋಕನ ಮಾಡಿಸುವ ಮೂಲಕ ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಂದಿನ ಅಧಿವೇಶನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು.

ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರದ ಬಗ್ಗೆ ಅರಿತುಕೊಳ್ಳುವುದು - ಕಲಿಕಾ ಪ್ರವಾಸಗಳು

ಅವಧಿ: 120 ನಿಮಿಷಗಳು + 1 ದಿನ

ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶಗಳು

ಅಧಿವೇಶನದ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ನಡೆಸುವ ವ್ಯವಹಾರದಿಂದ ಕಲಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ಕಲಿಕಾ ಪ್ರವಾಸಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುವ ಮೂಲಕ ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಅನುಭವವನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವುದು:

- ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಯ ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷ ಅನುಭವ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು.

ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಸಾರಾಂಶ

ಕ್ರ.ಸಂ.	ವಿಷಯ	ವಿಧಾನ / ಚಟುವಟಿಕೆ	ಕಾಲ	ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು
1	ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು	ಉತ್ತೇಜಿಸುವುದು, ವಿವರಿಸುವುದು	10 ನಿಮಿಷ	ನಕ್ಷೆ
2	ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಕಲಿಕಾ ಪ್ರವಾಸದ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ನೀಡುವುದು.	ಸಾಮೂಹಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆ	30 ನಿಮಿಷ	ಅನುಬಂಧ 1
3	ಕಲಿಕಾ ಪ್ರವಾಸದ ನಂತರ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಕಲಿಕೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚಿಸುವುದು.	ಸಣ್ಣ ಗುಂಪು ಚಟುವಟಿಕೆ	75 ನಿಮಿಷ	
4	ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು	ಪರಸ್ಪರ ಚರ್ಚೆ	5 ನಿಮಿಷ	ಕಂದು ಹಾಳೆ ಮತ್ತು ಅನುಬಂಧ 2

ಅಧಿವೇಶನದ ವಿವರಗಳು

ಚಟುವಟಿಕೆ 1 : ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು - 10 ನಿಮಿಷ

ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಉತ್ತೇಜವನ್ನು ನೀಡುವುದರೊಂದಿಗೆ ದಿನದ ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಹಿಂದಿನ ಅಧಿವೇಶನದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪುನರಾವಲೋಕನ ಮಾಡಿ ಸದ್ಯದ ಅಧಿವೇಶನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧ ಕಲ್ಪಿಸುವುದು.

ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುವುದು - ಭೇಟಿ ನೀಡುವ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ವ್ಯವಹಾರದ ವಿವಿಧ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದರ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ಕಲಿಯುವಿಕೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ತಿಳಿಸುವುದು.

ಚಟುವಟಿಕೆ 2 : ಕಲಿಕಾ ಪ್ರವಾಸಕ್ಕೆ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳನ್ನು ಸಜ್ಜುಗೊಳಿಸುವುದು - 30 ನಿಮಿಷ

ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಕಲಿಕಾ ಪ್ರವಾಸಕ್ಕೆ ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಭೇಟಿ ಕೊಡುವ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ವ್ಯವಹಾರದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಲು ಸೂಚಿಸುವುದು.

ಚಟುವಟಿಕೆ: ಸಾಮೂಹಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆ

ತರಬೇತಿದಾರರು, ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಚರ್ಚಿಸಿ ಯಾವುದಾದರೂ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಅನುಕೂಲವಾಗುವ ವಿವಿಧ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿಸುವುದು.

ಉದಾ: ಒಂದು ಜವಳಿ ಅಂಗಡಿಯ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಅವಲೋಕಿಸಿ - ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದರೆ ಯಾವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳುತ್ತೀರಿ?

ವ್ಯವಹಾರದ ಮಾದರಿಯ ವಿನ್ಯಾಸದ 9 ವಿಭಾಗಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರದ ಯೋಜನೆಯ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಬರೆಯಲು ಎಲ್ಲಾ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ತಿಳಿಸುವುದು.

ತರಬೇತಿದಾರರಿಗೆ ಸಲಹೆ

ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಎಲ್ಲಾ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲೂ ತಮ್ಮ ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರದೊಂದಿಗೆ ಸಂಬಂಧ ಕಲ್ಪಿಸಿಕೊಂಡು ಶೇರು ಬಂಡವಾಳ ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ವಿವರಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು. ತರಬೇತಿದಾರರು, ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳ ಎಲ್ಲಾ ಚರ್ಚೆಗಳನ್ನು ಕೇವಲ ವ್ಯವಹಾರದ ವಿಷಯಕ್ಕೆ ಮಾತ್ರ ಸೀಮಿತಗೊಳಿಸಲು ಸೂಚಿಸುವುದು. ಕಲಿಕೆಯ ಎಲ್ಲಾ ಉತ್ತರಗಳು ವ್ಯವಹಾರದ ಯೋಜನೆಯ ಮಾದರಿ ವಿನ್ಯಾಸದ ಅಂಶಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಿರಬೇಕು.

ಈ ವಿನ್ಯಾಸದ ಜೊತೆಗೆ ತರಬೇತಿದಾರರು, ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಲು ಸೂಚಿಸುವುದು.

- ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸುವಲ್ಲಿ ಎದುರಾದ ಸವಾಲುಗಳು ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಿಕೊಂಡ ರೀತಿ.
- ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ತನ್ನ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಲು ಕೈಗೊಂಡ ಪ್ರಚಾರದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ವೃದ್ಧಿಸಲು ಕೈಗೊಂಡ ಮಾರ್ಗಗಳು.
- ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರ ಯೋಜನೆ ರೂಪಿಸಿ ಅದನ್ನು ಕಾರ್ಯಗತಗೊಳಿಸುವುದು.

ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯ ಮುಕ್ತಾಯ

ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರದ ವಿನ್ಯಾಸವು ಗ್ರಾಹಕರ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದಿಂದ ವ್ಯವಹಾರ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಅರ್ಥೈಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಅನುಕೂಲವಾಗುತ್ತದೆ ಅಲ್ಲದೇ, ಕೆಲವು ಸೂಚನೆಗಳನ್ನು ನೀಡುವ ಮೂಲಕ ಈ ಕಲಿಕಾ ಪ್ರವಾಸದಿಂದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಲಿಕೆಗೆ ಪ್ರೇರಿಸುವುದು.

ತರಬೇತಿದಾರರಿಗೆ ಸಲಹೆ:

1. ಕಲಿಕಾ ಪ್ರವಾಸಕ್ಕೆ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುವ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಕನಿಷ್ಠ ಮೂರು ವರ್ಷದಿಂದ ವ್ಯಾಪಾರ ನಡೆಸುತ್ತಿದ್ದು ಅದರಲ್ಲಿ ಒಂದು ವರ್ಷವಾದರೂ ವಿವಿಧ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ/ ವಿವಿಧ ಮಾರ್ಗಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡಿದ ಅನುಭವವಿರಬೇಕು.
2. ತರಬೇತಿದಾರರು, ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಪರಿಮಾಕಾರಿಯಾಗಿ ಕಲಿಯುವ ಕಡೆ ಹೆಚ್ಚು ಒತ್ತು ನೀಡುವಂತೆ ಕಲಿಕಾ ಪ್ರವಾಸವನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುವುದು. ತರಬೇತಿದಾರರು ಕಲಿಕಾ ಪ್ರವಾಸದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಕಲಿಕೆಗೆ ಪೂರಕವಾದ ವಾತಾವರಣವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಕಲಿಕಾ ಪ್ರವಾಸದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳುವುದು ಮತ್ತು ಪ್ರವಾಸ ಕೈಗೊಂಡ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಒಳ್ಳೆಯ ಅಂಶಗಳನ್ನು ನೋಡಿ ಕಲಿತುಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರೇರಿಸುವುದು.
3. ಸಹಜವಾಗಿ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಎಲ್ಲಾ ಬಗೆಯ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಲು ಇಚ್ಛಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಆದ್ದರಿಂದ ತರಬೇತಿದಾರರು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಈ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸಿರಬೇಕು ಹಾಗೂ ಇದಕ್ಕೆ ಸಿದ್ಧರಿರುವಂತೆ ಸೂಚಿಸಬೇಕು. ಬದಲಿಗೆ, ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಇನ್ನಿತರ ಪ್ರಮುಖ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು.
4. ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿದ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಬೇರೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಬೇಳೆ ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ. - ಆದರೆ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ತರಕಾರಿ ಬೆಳೆಯುವವರಾಗಿರಬಹುದು. ಭೇಟಿಯ ಉದ್ದೇಶ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ತನ್ನ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಹೇಗೆ ನಡೆಸುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಕಲಿಯುವುದಾಗಿರುತ್ತದೆ ಎಂದು ತರಬೇತಿದಾರರು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ತಿಳಿಸಬೇಕು. ಅದಕ್ಕೋಸ್ಕರ, ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ತನ್ನ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಹೇಗೆಲ್ಲಾ ನಡೆಸುತ್ತದೆ, ಪಾಲುದಾರರೊಂದಿಗೆ ಹೇಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತದೆ, ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಎದುರಿಸುತ್ತಾ ಬಂದಿದೆ, ಅನಿರೀಕ್ಷಿತಗಳು, ರಚಿಸಿದ ಯೋಜನೆಗಳು, ಕಂಪನಿಯ ಒಟ್ಟಾರೆ ಬೆಳವಣಿಗೆಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದರ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಗಮನಹರಿಸಬೇಕು.

ಚಟುವಟಿಕೆ 3 : ಭೇಟಿಯ ನಂತರ ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತಗೊಳಿಸುವುದು - 75 ನಿಮಿಷ

ಚಟುವಟಿಕೆ: ಸಣ್ಣ ಗುಂಪು ಚರ್ಚೆ

ತರಬೇತಿದಾರರು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳನ್ನು 4-5 ಸದಸ್ಯರಿರುವ ಸಣ್ಣ ಗುಂಪುಗಳನ್ನಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸುವುದು. ಪ್ರತಿ ಗುಂಪು, ಕಲಿಕಾ ಪ್ರವಾಸದ ನಂತರ ಮುಖ್ಯ ಕಲಿಕೆಗಳನ್ನು ಚರ್ಚೆಮಾಡುವುದು. (ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ಅವರು ಏನು ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಹಾಗೂ ಅದರಿಂದ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಏನನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಂಡರು) ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಪ್ರತಿ ಗುಂಪು ಚಾರ್ಟ್ ಮೂಲಕ ವಿವರಿಸುವುದು. (30 ನಿಮಿಷಗಳು)

ತರಬೇತಿದಾರರು ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಗುಂಪಿಗೆ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅಂಶಗಳನ್ನು ನೀಡುವುದು ಮತ್ತು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ತಾವು ಕಲಿತ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು.

- ನೀವು ಬೇಟೆ ನೀಡಿದ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು, ನಿಮ್ಮ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಿಂತ ಹೇಗೆ ಭಿನ್ನವಾಗಿದೆ?
- ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಹೇಗೆ ರಚಿಸಲಾಯಿತು? ರಚನೆಗಿಂತ ಮುಂಚಿತ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಮತ್ತು ರಚನೆ ನಂತರದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಮತ್ತು ಅದು ಯಾವ ರೀತಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಿದೆ? ಎಂಬುದನ್ನು ವಿಸ್ತಾರವಾಗಿ ವಿವರಿಸುವುದು.

- ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ರಚನೆ, ವ್ಯವಹಾರ ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಸಾಮೂಹಿಕ / ಒಗ್ಗಟ್ಟಿನ ಪರಿಶ್ರಮ.
- ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮೌಲ್ಯ ಸರಪಳಿ.
- ಪ್ರಮುಖ ಕಲಿಕೆಗಳು - ವಿವಿಧ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಸಂದಿಗ್ಧ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಎದುರಿಸಿದ್ದಾರೆ? ಅವರು ಅನುಸರಿಸುವ ಒಂದು ಆಸಕ್ತಿದಾಯಕ ಪದ್ಧತಿ ಇತ್ಯಾದಿ.
- ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಎದುರಿಸಿದ ಸವಾಲುಗಳು ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಿಕೊಂಡ ರೀತಿ.
- ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ಕೈಗೊಂಡ ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಸ್ತರಿಸಲು ಕೈಗೊಂಡ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು/ ಸುಧಾರಣಾ ಕ್ರಮಗಳು, ಗ್ರಾಹಕ ಸಂಬಂಧ ವೃದ್ಧಿಸಲು ಕೈಗೊಂಡ ಕ್ರಮಗಳು.
- ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರ ಯೋಜನೆ, ಅನುಷ್ಠಾನ ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಣೆ.
- ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಆಡಳಿತ ಮಂಡಳಿಯ ಸದಸ್ಯರು (BOD), ಅಧ್ಯಕ್ಷರುಗಳೊಂದಿಗೆ ಮತ್ತು CEO ರೊಂದಿಗೆ ಪರಸ್ಪರ ಚರ್ಚೆಯಿಂದ ಹೊರಬಂದ ಅಂಶಗಳು.
- ತರಬೇತಿದಾರರು ಭೇಟಿಯ ಮುನ್ನ ಮಾಡಿದ ಗುಂಪು ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಿಸುವುದು.

ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ:

ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಗುಂಪು ತನ್ನ ಕಲಿಕೆಗಳನ್ನು ಚಾರ್ಟ್ ಮುಖಾಂತರ ವಿವರಿಸುವುದು ಹಾಗೂ ಸಮಗ್ರವಾಗಿ ಚರ್ಚಿಸುವುದು. ತರಬೇತಿದಾರನು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ನೀವು ಕಲಿತ ಯಾವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಇಚ್ಛಿಸುತ್ತೀರಿ ಮತ್ತು ಏಕೆ? ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಂದ ಬಂದ ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ಚಾರ್ಟ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಬರೆದು ಚರ್ಚಿಸುವುದು. (15 ನಿಮಿಷಗಳು)

ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯ ಮುಕ್ತಾಯ:

ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಕಲಿಕಾ ಪ್ರವಾಸದಲ್ಲಿ ಭೇಟಿ ನೀಡಿದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಆದ ಅನುಭವಗಳನ್ನು ತಮ್ಮ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಂಬಂಧ ಕಲ್ಪಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

ಚಟುವಟಿಕೆ 4 : ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು - 5 ನಿಮಿಷ

- ತರಬೇತಿದಾರರು ಅಧಿವೇಶನದ ಪ್ರಮುಖ ಕಲಿಕೆಗಳನ್ನು ಪುನರಾವಲೋಕನ ಮಾಡಿ ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಮುಂದಿನ ಅಧಿವೇಶನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸುವುದು.

ಅವಧಿ: 125 ನಿಮಿಷಗಳು

ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶಗಳು

ಅಧಿವೇಶನದ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅಂಶಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

- ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿನ ಪ್ರಮುಖ ಗಂಡಾಂತರಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ಇರುವ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.
- ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ನಡೆಸುವಲ್ಲಿ ಇರಬೇಕಾದ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಅರಿವು ಮತ್ತು ಚತುರತೆಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಸಾರಾಂಶ

ಕ್ರ.ಸಂ.	ವಿಷಯ	ವಿಧಾನ / ಚಟುವಟಿಕೆ	ಕಾಲ	ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು
1	ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು	ವಿವರಣೆ	5 ನಿಮಿಷ	ಚಾರ್ಟ್
2	ಗಂಡಾಂತರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಬಗ್ಗೆ ಪರಿಚಯ	ಆಟ	40 ನಿಮಿಷ	ಬುಟ್ಟಿ, ಮರೆಮಾಚುವ ಟೇಪ್, ಕಾಗದದ ಚೆಂಡುಗಳು
3	ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರಗಳ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವ ಗಂಡಾಂತರ ತರುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು. ಉದಾಹರಣೆಗಳ (ಕೇಸ್) ಚರ್ಚೆ	ಸಾಮೂಹಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆ ಮತ್ತು ಸಮಗ್ರ ಚರ್ಚೆ	75 ನಿಮಿಷ	ಚಾರ್ಟ್ ಪೇಪರ್, ಲೇಖನಿಗಳು
4	ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು	ಪರಸ್ಪರ ಚರ್ಚೆ	5 ನಿಮಿಷ	

ಅಧಿವೇಶನದ ವಿವರಗಳು

ಚಟುವಟಿಕೆ 1 : ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ವಿವರಿಸುವುದು - 5 ನಿಮಿಷ

- ಹಿಂದಿನ ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಪುನರಾವಲೋಕನ ಮಾಡುತ್ತಾ ಪ್ರಸ್ತುತ ಅಧಿವೇಶನಕ್ಕೆ ಸಮಬಂಧವನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸುವುದು.
- ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶ ತಿಳಿಸಿ - ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಂಡು ಅವುಗಳಿಂದ ಹೊರಬರುವ ಮಾರ್ಗಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುವುದು.

ಹಿಂದಿನ ಅಧಿವೇಶನದಲ್ಲಿ ಒಂದು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಭೇಟಿ ನೀಡಿ ಅದರ ವ್ಯವಹಾರ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದಾಗಿತ್ತು. ಅದರಿಂದ ವ್ಯವಹಾರ ಯೋಜನೆಯ ವಿವಿಧ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದಾಗಿತ್ತು.

ಚಟುವಟಿಕೆ 2 : ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲ ಗಂಡಾಂತರಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸುವ ಬಗ್ಗೆ ಒಂದು ಪರಿಚಯ - 40 ನಿಮಿಷ

ಆಟ: ಗಂಡಾಂತರವನ್ನು ಎದುರಿಸುವ ಆಟ.

ಉದ್ದೇಶ: ಈ ಆಟದ ಉದ್ದೇಶವು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಸಂಭವನೀಯ ಗಂಡಾಂತರಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ಅವಶ್ಯಕವಿರುವ ಚಾಣಾಕ್ಷತನವನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುವಂತೆ ಮಾಡುವುದಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಆಟಕ್ಕೆ ತಯಾರಿ: ಒಂದು ಬುಟ್ಟಿಯನ್ನು ನೆಲದ ಮೇಲಿಟ್ಟು ಅದರಿಂದ ಕೆಲವು ಹೆಜ್ಜೆಗಳು ಹಿಂದಕ್ಕೆ ಸರಿದು ಟೀಪಿನ ಸಹಾಯದಿಂದ ಒಂದೊಂದು ಅಡಿಗಳಷ್ಟು ಅಂತರದಲ್ಲಿ (12 ಇಂಚುಗಳು) ಹತ್ತಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ಕಡೆ ಟೀಪುಗಳನ್ನು ಅಂಟಿಸುವುದು. ಪ್ರತಿ ಅಂತರಕ್ಕೂ ಒಂದು ಸಂಖ್ಯೆ ಕೊಡುವುದು, ಬುಟ್ಟಿಯ ಸಮೀಪದಿಂದ ಮೊದಲ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವುದು.

ಆಟ ಆಡುವ ವಿಧಾನ ಮತ್ತು ಅಂಕಗಳು:

- ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳನ್ನು 2 ಗುಂಪುಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಿ, ಅವುಗಳನ್ನು ತಂಡ - ಎ ಹಾಗೂ ತಂಡ - ಬಿ ಎಂದು ಹೆಸರಿಸಿ, ಪ್ರತಿ ತಂಡದಿಂದ 3-4 ಸದಸ್ಯರು ಆಟ ಆಡುವುದು. ಉಳಿದ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ವೀಕ್ಷಕರಾಗಿ ವೀಕ್ಷಿಸುವುದು. (ಹೆಚ್ಚು ಗುಂಪು ಮಾಡಬಹುದು ಗುಂಪುಗಳಿಂದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಆರಿಸಬಹುದು, ಇದನ್ನು ತರಬೇತಿದಾರರು ಆಟದ ಮೊದಲೇ ತೀರ್ಮಾನಿಸುವುದು)
- ತರಬೇತಿದಾರರು ಅಂಕ ಕೊಡುವ ಮತ್ತು ತೀರ್ಮಾನ ಆಗಬಹುದು. ಆಟಗಾರರು ಟೀಪನ್ನು ತುಳಿಯದಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅಂಕಗಳನ್ನು ಹಾಕಬೇಕು ಅಥವಾ ಒಬ್ಬ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗೆ ಸಹ ಅಂಕ ಹಾಕಲು ಸೂಚಿಸುವುದು.
- ಪ್ರತಿ ಆಟಗಾರನಿಗೆ ಅವನು/ಅವಳು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿದ ಸಂಖ್ಯೆಯಿಂದ ಕಾಗದದ ಚೆಂಡನ್ನು ಎಸೆಯಲು ಸೂಚಿಸುವುದು. ಪ್ರತಿ ಆಟಗಾರನಿಗೆ ಎರಡು ಅವಕಾಶಗಳು ನೀಡುವುದು. ಚೆಂಡು ಸರಿಯಾಗಿ ಬುಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಬಿದ್ದರೆ ಅಂಕಗಳು ಸಿಗುತ್ತದೆ. ಅಂಕಗಳನ್ನು ಆಟಗಾರ ಯಾವ ಸಂಖ್ಯೆಯಿಂದ ಚೆಂಡನ್ನು ಎಸೆಯುತ್ತಾನೆ ಎನ್ನುವುದರ ಮೇಲೆ ನಿರ್ಧಾರವಾಗುತ್ತದೆ. ಉದಾ: ಆಟಗಾರರು ಮೊದಲನೇ ಸಂಖ್ಯೆಯಿಂದ (ಬುಟ್ಟಿಯ ಹತ್ತಿರದ ಸಂಖ್ಯೆ) ಚೆಂಡನ್ನು ಎಸೆದರೆ ಅವನಿಗೆ ಒಂದು ಅಂಕ ದೊರೆಯುತ್ತದೆ. ಐದನೇ ಸಂಖ್ಯೆಯಿಂದ (ಬುಟ್ಟಿಯ ದೂರದ ಸಂಖ್ಯೆ) ಎಸೆದು, ಚೆಂಡು ಬುಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹವಾದರೂ ಆ ಎಸೆತಕ್ಕೆ 5 ಅಂಕಗಳು. ಹೀಗೆ ಯಶಸ್ವಿ ಅಲ್ಲದ ಎಸೆತಕ್ಕೆ ಯಾವುದೇ ಅಂಕ ಇರುವುದಿಲ್ಲ.
- ಮುಖ್ಯವಾಗಿ, ಆಟಗಾರರು ಹೆಚ್ಚು ಅಪಾಯ (ಹೆಚ್ಚು ದೂರದಿಂದ ಎಸೆದರೆ) ಎದುರಿಸಿದಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚು ಅಂಕಗಳಿಂದ ಸನ್ಮಾನಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ಆಟಗಾರನು ಹೇಗೆ ಆಡಬೇಕೆಂದು ತಾನೇ ತೀರ್ಮಾನಿಸಬೇಕು. ಅವನ ಆತ್ಮಬಲ ಮತ್ತು ನಂಬಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ದೂರದಿಂದ ಅಥವಾ ಹತ್ತಿರದಿಂದ ಚೆಂಡನ್ನು ಎಸೆಯಲು ನಿರ್ಧರಿಸಬಹುದು.
- ಆಟಗಾರನು ಪ್ರತಿ ಎಸೆತಕ್ಕೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಭಾಗಗಳಿಂದ ಎಸೆಯಲು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಬಹುದು. ಈ ತೀರ್ಮಾನವನ್ನು ಆಟಗಾರರಿಗೆ ಬಿಡಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ಹೆಚ್ಚು ಅಂಕಗಳನ್ನು ಪಡೆದ ತಂಡ ವಿಜೇತ ತಂಡ ಎಂದು ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಾಸ್ತವವಾಗಿಯೂ, ನಾವು ಅಪಾಯವನ್ನು ಪ್ರದರ್ಶಿಸುತ್ತಿದ್ದೇವೆ ಹಾಗೂ ಸಂಭಾವ್ಯ ಅಪಾಯವನ್ನು ಎದುರಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ತೋರಿಸುತ್ತಿದ್ದೇವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಈ ಆಟದ ಮೂಲಕ ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸಿ ಅರ್ಥೈಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.
 - ಕಣ್ಣುಗಳನ್ನು ಕಟ್ಟಿ ಆಡಿದರೆ ಆ ಗುಂಪಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಅಂಕಗಳು.
 - ಎದುರಾಳಿಗೆ ಮುಖ ಮಾಡಿ (ಚೆಂಡನ್ನು ಹಿಂಭಾಗದಿಂದ ಎಸೆದರೆ) ಆ ಗುಂಪಿಗೆ 1.5 ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಅಂಕಗಳು.

ಗಂಡಾಂತರವನ್ನು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ಎದುರಿಸಿದ ತಂಡವನ್ನು ಪ್ರಶಂಸಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಸಂಭಾವ್ಯ ಗಂಡಾಂತರಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ಬೇಕಾಗಿರುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಮತ್ತು ತಾಂತ್ರಿಕತೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ತಂಡ	ಆಟಗಾರನ ಹೆಸರು	ಎಸೆತ (ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿದ ಸಂಖ್ಯೆ)	ಪಡೆದ ಅಂಕ	ಎಸೆತ (ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿದ ಸಂಖ್ಯೆ)	ಪಡೆದ ಅಂಕ	ಒಟ್ಟು ಅಂಕ
ಎ	ರಮೇಶ	1	1	5	5	6
ಎ	ವಿಜಯ	5	5	6	6	11
					ತಂಡ ಎ	17
ಬಿ	ಸಹನಾ	5	0	4	4	4
ಬಿ	ರವಿ	10	0	6	6	6
					ತಂಡ ಬಿ	10

ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ / ಆಟದಿಂದ ಕಲಿತ ಅಂಶಗಳು:

ತರಬೇತಿದಾರರು, ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಆಟದಿಂದ ಏನನ್ನು ಕಲಿತರೆಂದು ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಹೇಗೆ ಸಂಬಂಧ ಕಲ್ಪಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಎಂದು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಚರ್ಚಿಸುವುದು.

ತರಬೇತಿದಾರರು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಚಾರಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಆಲೋಚಿಸಲು ಪ್ರೇರೇಪಿಸಬೇಕು.

- **ಗಂಡಾಂತರ VS ಪ್ರತಿಫಲ:** ನಾವು ನಿರ್ಣಯಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಾಗ ಗಂಡಾಂತರದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗಿದೆಯೇ? ನಮ್ಮ ನಡವಳಿ/ ಪ್ರತಿಫಲಗಳು ಗಂಡಾಂತರವನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ಸಮರ್ಥವಾಗಿವೆಯೇ?
- **ಗಂಡಾಂತರವನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ಪ್ರಚೋದಿಸುವುದು:** ಗಂಡಾಂತರ ಎದುರಿಸುವುದು ಅವಶ್ಯಕ ಎಂದು ವಿವರಿಸುವುದು.
- **ಗಂಡಾಂತರವನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು:** ಗಂಡಾಂತರಗಳನ್ನು ಮನದಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಂಡು ನಮ್ಮ ನಡವಳಿಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಬೇಕು. ನಾವು ಬೇರೆಯವರ ಅನುಭವಗಳಿಂದ ಮತ್ತು ಸ್ವಂತ ಅನುಭವಗಳಿಂದ ಗಂಡಾಂತರವನ್ನು ಎದುರಿಸುವುದನ್ನು ಕಲಿಯಬಹುದು.

ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯ ಮುಕ್ತಾಯ:

ತರಬೇತಿದಾರನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಚಲನವಲನಗಳು ಎಂದರೆ ವ್ಯವಹಾರದ ಅವಕಾಶಗಳು ಮತ್ತು ಅಪಾಯಗಳು ಎಂದು ವಿವರಿಸುವುದು.

- ಗಂಡಾಂತರಗಳೆಂದರೆ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಹಾನಿ ಮಾಡುವಂತಹ ವಿಚಾರಗಳು, ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಇಂತಹ ಗಂಡಾಂತರಗಳನ್ನು ಪೂರ್ವಭಾವಿಯಾಗಿ ನಿರೀಕ್ಷಿಸಿ ಅವುಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸುವ ಮಾರ್ಗಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಜ್ಜಾಗಿರಬೇಕು.
- ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಯಾವಾಗಲೂ ಅವಕಾಶಗಳಿಗಾಗಿ ಕಾಯುತ್ತಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ಕೆಲವು ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಿಯಾದರೂ ಅವಕಾಶಗಳಿಂದ ಲಾಭ ಪಡೆಯಬೇಕು.

ಚಟುವಟಿಕೆ 3 : ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರದ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಕೆಲವು ಗಂಡಾಂತರದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು - 75 ನಿಮಿಷ

ತರಬೇತಿದಾರರು, ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳನ್ನು ಎರಡು ಅಥವಾ ಮೂರು ಗುಂಪುಗಳನ್ನಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಿ ಅವರಿಗೆ ಅನುಬಂಧ-1ರಲ್ಲಿ ಇರುವ ಉದಾಹರಣೆಯನ್ನು ಚಟುವಟಿಕೆಯಾಗಿ ಕೊಡುವುದು.

1. ಗುಂಪಿಗೆ 20 ನಿಮಿಷದ ಕಾಲಾವಧಿ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ತಮ್ಮೊಳಗೆ ಚರ್ಚಿಸಿ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಗಳನ್ನು ಮಂಡಿಸಬೇಕು.

ಹಂತ 1: ಚರ್ಚೆಗಳ ನಂತರ ತರಬೇತಿದಾರರು, ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಪ್ರಶ್ನೆಯನ್ನು ಕೇಳಿ ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ಚಾರ್ಟಿನಲ್ಲಿ ತುಂಬುತ್ತಾರೆ. ನಿಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಯಾವ ಗಂಡಾಂತರದ ಅಂಶಗಳು ಅಡ್ಡಿಯಾಗುತ್ತವೆ? (ಅವಧಿ-5 ನಿಮಿಷ)

ಹಂತ 2: ಗುಂಪು ಚಟುವಟಿಕೆ - ತರಬೇತಿದಾರರು ಗಂಡಾಂತರದ ಅಂಶಗಳು ವ್ಯವಹಾರದ ಮೇಲೆ ಯಾವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುತ್ತದೆಯೋ ಅದನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ವಿಂಗಡಿಸಲು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಹೇಳುವುದು. ಅಂದರೆ, ಅತಿ ಹೆಚ್ಚು ಗಂಡಾಂತರ ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆ ಗಂಡಾಂತರ ಎಂಬ ಅಂಶಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸುವುದು. (ಅವಧಿ- 10 ನಿಮಿಷ)

ಹಂತ 3: ಗಂಡಾಂತರವನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ಬದಲಿ ಯೋಜನೆ ಮತ್ತು ಆಕಸ್ಮಿಕತೆಯನ್ನು ಎದುರಿಸುವ ಯೋಜನೆ (ಅವಧಿ - 30 ನಿಮಿಷಗಳು)

ತರಬೇತಿದಾರನು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಗಂಡಾಂತರವನ್ನು ತಗ್ಗಿಸುವ ಉಪಾಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಈ ಕೆಳಗಿನ ನಮೂನೆಯಲ್ಲಿ ತಯಾರಿಸಲು ಹೇಳುವುದು.

ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯ ತೀರ್ಮಾನ:

ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಪದೇ ಪದೇ ಬರಬಹುದಾದ ಸಂಭಾವ್ಯ ಗಂಡಾಂತರಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸುವ ಉಪಾಯಗಳ ಅಗತ್ಯತೆಯನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಹಾಗೆ ತರಬೇತಿದಾರ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ತಡೆಯುವ ಉಪಾಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಬದಲಿ ಯೋಜನೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಮಹತ್ವವನ್ನು ಮನದಟ್ಟು ಮಾಡಿಕೊಡಬೇಕು. ತರಬೇತಿದಾರರು ಕೆಲವು ಉದಾಹರಣೆಗಳ ಮೂಲಕ ಪದೇ ಪದೇ ಬರುವ ಗಂಡಾಂತರಗಳನ್ನು ತಡೆಯುವ ಮಾರ್ಗೋಪಾಯಗಳ ಅಗತ್ಯತೆಯನ್ನು ಮನವರಿಕೆ ಮಾಡಿಸುವುದು. ಉದಾಹರಣೆ; ಆಡಳಿತ ಮಂಡಳಿ ನಿರ್ದೇಶಕರ [BOD] ಗಳ ಬದಲಾವಣೆ, ಹೊಸ ಮುಖ್ಯ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣಾಧಿಕಾರಿಗಳ ನೇಮಕ [CEO] ಷೇರುದಾರರ ಹೊಸದಾಗಿ ಸೇರ್ಪಡೆ ಇತ್ಯಾದಿ.

ಚಟುವಟಿಕೆ 4 : ತರಬೇತಿದಾರ ಅಧಿವೇಶನದಿಂದ ಕಆತಿರುವ ಮುಖ್ಯ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪುನರಾವಲೋಕಿಸಿ ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು - 5 ನಿಮಿಷ

ತರಬೇತಿದಾರರು, ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳನ್ನು ಎರಡು ಅಥವಾ ಮೂರು ಗುಂಪುಗಳನ್ನಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಿ ಅವರಿಗೆ ಅನುಬಂಧ-1ರಲ್ಲಿ ಇರುವ ಉದಾಹರಣೆಯನ್ನು ಚಟುವಟಿಕೆಯಾಗಿ ಕೊಡುವುದು.

- ಗುಂಪಿಗೆ 20 ನಿಮಿಷದ ಕಾಲಾವಧಿ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ತಮ್ಮೊಳಗೆ ಚರ್ಚಿಸಿ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಗಳನ್ನು ಮಂಡಿಸಬೇಕು.

ಅನುಬಂಧ

1. ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಅಧ್ಯಯನದ ಚಟುವಟಿಕೆ

ಅನುಬಂಧ 1: ಚಟುವಟಿಕೆಗಾಗಿ ಉದಾಹರಣೆಗಳು (ಕೇಸ್ ಸ್ಟಡಿ)

ಮೆಕ್ಕೆ ಜೋಳದೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸುವ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ: ಖರೀದಿದಾರನು 200 MT ಮೆಕ್ಕೆ ಜೋಳವನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಆಸಕ್ತಿ ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸುತ್ತಾನೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಚಾಲ್ತಿಯಲ್ಲಿರುವ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ದರ ಕ್ಕಿಂತ ರೂ.300.00 ಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಪಾವತಿಸಲು ಅವನು ಒಪ್ಪುತ್ತಾನೆ. ಅದು ರೂ.1500/- ಕ್ವಿಂಟಾಲ್. ಖರೀದಿದಾರನು ತೇವಾಂಶ (14%)ಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಉತ್ಪನ್ನದ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ಕೇಳುತ್ತಾನೆ ಮತ್ತು ಅದೇ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಒಪ್ಪಂದ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲಾಗಿತ್ತು. ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ 100kg ಚೀಲಗಳಲ್ಲಿ ಮೆಕ್ಕೆ ಜೋಳವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ, ಲಾರಿಯಲ್ಲಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಲೋಡ್ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು, ಖರೀದಿದಾರನು ವಾಹನವನ್ನು ಕಳುಹಿಸುತ್ತಾನೆ ಮತ್ತು ಸಾರಿಗೆ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಭರಿಸುತ್ತಾನೆ.

ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪ್ಯಾಕೇಜಿಂಗ್ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ರೂ.50/- ಪ್ರತಿ ಬ್ಯಾಗ್ಗೆ ಎಂದು ಲೆಕ್ಕ ಹಾಕುತ್ತದೆ. ಅದರ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಕಡಿತ ಮಾಡಿದ ನಂತರ, ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ರೈತರಿಗೆ ರೂ.1650 /ಕ್ವಿಂಟಾಲ್ ಪಾವತಿಸಲು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತದೆ. ಇದು ರೈತರಿಗೆ ಪಾವತಿಸುವ ಅಂತಿಮ ದರವಾಗಿದ್ದು, ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಪ್ಯಾಕೇಜಿಂಗ್ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

ಮೊದಲನೆಯ ಲೋಡ್‌ನಲ್ಲಿ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ 9 MT ಮೆಕ್ಕೆ ಜೋಳವನ್ನು ಸಾಗಣೆ ಮಾಡಲು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತದೆ. ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ ಖರೀದಿದಾರನಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಉತ್ಪನ್ನದ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ.

ಲೋಡ್ ಮಾಡುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ಪ್ಯಾಕ್ ಮಾಡುವ ಮತ್ತು ತುಂಬುವ ಖರ್ಚು (ಪ್ರತಿ ಚೀಲಕ್ಕೆ) ರೂ.100/- ಪ್ರತಿ ಚೀಲಕ್ಕೆ ಆಗುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಮತ್ತು ತುಂಬುವ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಬರಿಸಲು ರೈತರನ್ನು ವಿನಂತಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಏನೇ ಆದರೂ, ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ರೈತರಿಗೆ ಎಲ್ಲಾ ವೆಚ್ಚ ಕಳೆದು ರೂ.1650/ ಪ್ರತಿ ಕ್ವಿಂಟಾಲಿಗೆ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ಹೇಳಲಾಗಿತ್ತು. ಆದ್ದರಿಂದ ಅವರು ಖರ್ಚು ಭರಿಸಲು ಒಪ್ಪುವುದಿಲ್ಲ. ಪ್ರಸ್ತುತ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಹೊಸದಾಗಿ ರಚನೆಯಾಗಿದ್ದು, ಇದು ಅದರ ಮೊದಲ ವ್ಯಾಪಾರ ಒಪ್ಪಂದವಾಗಿದ್ದು, ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ರೈತರಿಗೆ ಈ ಮೊದಲು ನಿರ್ಧರಿಸಿದ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಕೊಡುತ್ತದೆ.

ಮೊದಲನೆಯ 9 MT ಲೋಡ್ ಖರೀದಿದಾರನಿಗೆ ಕಳುಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಉತ್ಪನ್ನ ಸಿಕ್ಕ ನಂತರ ಖರೀದಿದಾರ ಮೆಕ್ಕೆಜೋಳದಲ್ಲಿ ತೇವಾಂಶ (17%) ಹೆಚ್ಚು ಇದ್ದು ಮೊದಲೇ ನಿರ್ಧರಿಸಿದ್ದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಸಂಪೂರ್ಣ ಲೋಡ್‌ನ್ನು ತಿರಸ್ಕರಿಸುತ್ತಾನೆ. ಉತ್ಪನ್ನದ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿಯೇ ಸಾಗಣೆ ಮಾಡಿದ್ದರಿಂದ ಇದು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಆಘಾತವಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ಖರೀದಿದಾರ ಸರಕನ್ನು ತಿರಸ್ಕರಿಸುತ್ತಾನೆ. ಪಾಲುದಾರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಸಹಾಯದೊಂದಿಗೆ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಖರೀದಿದಾರನಿಗೆ ಮನದಟ್ಟು ಮಾಡಿಸಲು ಶ್ರಮವಹಿಸುತ್ತದೆ.

ಕೊನೆಗೆ, ಖರೀದಿದಾರ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಲು ಒಪ್ಪುತ್ತಾನೆ, ಆದರೆ ಮುಂಚೆ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ್ದ ರೂಪಾಯಿ ರೂ.1800/- ಪ್ರತಿ ಕ್ವಿಂಟಲ್‌ಗೆ ಬೆಲೆಯ ಬದಲಾಗಿ ರೂ.1550/- ಪ್ರತಿ ಕ್ವಿಂಟಲ್ ಬೆಲೆ ಕೊಟ್ಟು ಖರೀದಿಸುತ್ತಾನೆ. ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಉತ್ಪನ್ನಕ್ಕೆ ರೂ.250/- ಪ್ರತಿ ಕ್ವಿಂಟಲ್ ನಂತೆ ನಷ್ಟ ಅನುಭವಿಸಿತು.

ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು:

1. ಮೇಲಿನ ಪ್ರಕರಣದಲ್ಲಿ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ಉತ್ತಮ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ನಿಭಾಯಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿತ್ತೆ?
2. ಈ ಪ್ರಕರಣದಲ್ಲಿ ಅಪಾಯದ ಅಂಶಗಳು ಯಾವುವು? ನಷ್ಟವನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಲು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ಯಾವ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದಿತ್ತು?

ವಿಭಿನ್ಯ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರದ ಮೇಲಿನ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ತಯಾರಿಸಿದ ಮಾದರಿಗಳನ್ನು ಬಳಸಿ ತೋರಿಸುವುದು

ಅವಧಿ: 110 ನಿಮಿಷಗಳು

ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶಗಳು

ಅಧಿವೇಶನದ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅಂಶಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

- ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿನ ಅಪಾಯಕಾರಿ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಗಂಡಾಂತರಗಳನ್ನು ತಗ್ಗಿಸಲು ಇರುವ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.
- ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ನಡೆಸುವಾಗ ಬೇಕಾಗುವ ಚಾಣಾಕ್ಷತನ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯತಂತ್ರದ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಸಾರಾಂಶ

ಕ್ರ.ಸಂ.	ವಿಷಯ	ವಿಧಾನ / ಚಟುವಟಿಕೆ	ಕಾಲ	ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು
1	ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು	ವಿವರಣೆ	5 ನಿಮಿಷ	<ul style="list-style-type: none"> • ಬಣ್ಣದ ಚಾರ್ಟ್‌ಗಳು • ಕಂದು ಚಾರ್ಟ್‌ಗಳು
2	ತಯಾರಿಸಿದ ಮಾದರಿಗಳನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ವಿಭಿನ್ನ ಸನ್ನಿವೇಶಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರದ ಮೇಲಿನ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು	ಮಾದರಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚೆ	100 ನಿಮಿಷ	<ul style="list-style-type: none"> • ವಿಭಿನ್ನ ಬಣ್ಣಗಳು ಮತ್ತು ವಿವಿಧ ಆಕಾರಗಳ ಕಾರ್ಟ್‌ಗಳು • ಮಾರ್ಕರ್ ಪೆನ್ನುಗಳು - ವಿವಿಧ ಬಣ್ಣಗಳು • ಮಾಸ್ಕಿಂಗ್ (ಮರೆಮಾಚುವ) ಟೇಪ್ • ಆಟಕ್ಕೆ ಸಲಕರಣೆಗಳು
3	ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು	ಪರಸ್ಪರ ಮಾತುಕತೆ	5 ನಿಮಿಷ	<ul style="list-style-type: none"> • ಪ್ರಕರಣದ ಪ್ರತಿಗಳು (10, ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ)

ಅಧಿವೇಶನದ ವಿವರಗಳು

ಚಟುವಟಿಕೆ 1 : ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು - 5 ನಿಮಿಷ

- ಹಿಂದಿನ ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಪುನರಾವಲೋಕಿಸಿ ಪ್ರಸ್ತುತ ಅಧಿವೇಶನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧ ಕಲ್ಪಿಸುವುದು.
- ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶ ಹೇಳುವುದು - ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿನ ಗಂಡಾಂತರಗಳು ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ಇರುವ ಮಾರ್ಗೋಪಾಯಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು.

ಚಟುವಟಿಕೆ 2 : ಕೃತಕ ಮಾದರಿಗಳನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ವಿವಿಧ ಸನ್ನಿವೇಶಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರದ ಮೇಲೆ ಉಂಟಾಗುವ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು - 100 ನಿಮಿಷ

ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳನ್ನು 3 ಗುಂಪುಗಳಾಗಿ ಮಾಡಿ ಮತ್ತು ಪ್ರತಿ ಗುಂಪಿಗೆ 2 ಪ್ರಕರಣಗಳನ್ನು ನೀಡುವುದು. ಪ್ರತಿ ಗುಂಪು ಪ್ರಕರಣಗಳನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಿ ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ಪ್ರಸ್ತುತ ಪಡಿಸಬೇಕು. 2 ಪ್ರಕರಣಗಳನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಲು ಪ್ರತಿ ಗುಂಪಿಗೆ 40 ನಿಮಿಷಗಳನ್ನು ನೀಡಲಾಗುವುದು.

ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ

ತರಬೇತಿದಾರ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಪ್ರಕರಣಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಮಾದರಿಯಲ್ಲಿ ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡುವುದು.

ಪ್ರಕರಣದ ಸಂಖ್ಯೆ	ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಎದುರಿಸಿದ ಸವಾಲುಗಳು (ಪ್ರಕರಣದ ಪ್ರಕಾರ)	ಕಲಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ಸಲಹೆಗಳು
1		
2		
3		

ಚಟುವಟಿಕೆ 3 : ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು - 5 ನಿಮಿಷ

ತರಬೇತಿದಾರರು ಈ ಅಧಿವೇಶನಗಳಿಂದ ಪ್ರಮುಖ ಕಲಿಕೆಗಳನ್ನು ಪುನರಾವಲೋಕಿಸುವುದು ಮತ್ತು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕರ ಕಂಪನಿಗಳ ವ್ಯವಹಾರದ ಯಾವುದೇ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಗಂಡಾಂತರಗಳು ಎದುರಾಗಬಹುದು ಎಂಬ ಅಂಶವನ್ನು ಮನವರಿಕೆ ಮಾಡಿ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಗಂಡಾಂತರಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಅರ್ಥೈಸಿಕೊಂಡು, ಮೊದಲೇ ಅಂದಾಜು ಮಾಡಬೇಕು ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸಲು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಮಾರ್ಗೋಪಾಯಗಳ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಮಾಡಬೇಕು ಎಂದು ಹೇಳುವುದು.

ಅನುಬಂಧ

1. ತಯಾರಿಸಿದ ಮಾದರಿ ಉದಾಹರಣೆಗಳು

ಅನುಬಂಧ 1: ಪ್ರಚೋದನಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಾಗಿ ತಯಾರಿಸಿದ ಮಾದರಿ ಪ್ರಕರಣಗಳು

ಸನ್ನಿವೇಶ - 1:

ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರ ಯೋಜನೆಯ ಪ್ರಕಾರ, ಮಾವಿನ ಹಣ್ಣನ್ನು ಈ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಕವಾಗಿ ಬೆಳೆಸುವುದರಿಂದ ಅದನ್ನು ವ್ಯವಹರಿಸಲು ನಿರ್ಧರಿಸಿದೆ. ಬೆಂಗಳೂರಿನ ಮೂಲದ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಬಾದಾಮಿ ತಳಿಯ ಮಾವುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಆಸಕ್ತಿ ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಕೆಳಗಿನ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಮುಂದಿಟ್ಟಿದ್ದಾರೆ:

- ಪ್ರತಿ ಕೆಜಿಗೆ ಸುಮಾರು 6 ಮಾವಿನ ಹಣ್ಣುಗಳು ಬರುವಂತಹ ಗಾತ್ರದ ಮಾವಿನ ಹಣ್ಣು ಇರಬೇಕು.
- ಮಾವಿನ ಹಣ್ಣುಗಳನ್ನು ತೊಳೆಯಬೇಕು ಮತ್ತು ಪೆಟ್ಟಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ಕಳುಹಿಸಬೇಕು.
- ಮಾಗುವ ಹಂತವನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ಮಾವಿನ ಹಣ್ಣುಗಳನ್ನು ಶ್ರೇಣೀಕರಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ವಿಂಗಡಿಸಬೇಕು. ಖರೀದಿದಾರರಿಗೆ 5-6 ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಹಣ್ಣಾಗುವ ಮಾವಿನ ಹಣ್ಣುಗಳು ಬೇಕಾಗುತ್ತವೆ.

ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸ್ಥಳದಿಂದ 5 ಕಿ.ಮಿ. ಹತ್ತಿರವಿರುವ ಸ್ಥಳೀಯ ಮಂಡಿಯಲ್ಲಿ, ಬಾದಾಮಿ ಮಾವಿನ ಪ್ರಸ್ತುತ ದರವು ರೂ.15 ಪ್ರತಿ ಕೆ.ಜಿ. ಆಗಿದೆ.

ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು:

1. ಸಾಗಾಣಿಕೆ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ವ್ಯಾಪಾರಿಯಿಂದ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗುವುದು ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಿದರೆ, ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ವ್ಯಾಪಾರಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಯಾವ ದರದಲ್ಲಿ ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು? ಅಲ್ಲದೆ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಯಾವ ಮಾರ್ಗಗಳನ್ನು (ಗಂಡಾಂತರಗಳು ಮತ್ತು ಅವಕಾಶಗಳು) ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಒಳಪಡುವ ಮುಂಚೆ ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕು?
2. ಈ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡಲು ಮೂಲ ಸೌಕರ್ಯಗಳಾದ - ಪೆಟ್ಟಿಗೆಗಳು, ವಾಹನಗಳು, ತುಂಬುವ ಮತ್ತು ಇಳಿಸುವ ಶುಲ್ಕಗಳು, ಮುಂತಾದವುಗಳ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಖರೀದಿದಾರರು ಒದಗಿಸದಿದ್ದರೆ ಏನಾಗುತ್ತದೆ?
3. ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಹಂತಗಳಲ್ಲಿ ಕೊಯ್ಲು, ಸುಗ್ಗಿಯ ನಂತರದ ಶೇಖರಣೆ (ಮಾಗುವ ಮುಂಚಿನ 10 ದಿನಗಳ ಹಂತ), ಸಾಗಣೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗಶಃ ಮಾಗಿದ ಹಂತ, ಇವುಗಳಿಗೆ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಹೇಗೆ ತಯಾರಾಗಿದೆ?
4. ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ತನ್ನ ವಿವಿಧ ರೈತರ ಆಸಕ್ತಿ ಗುಂಪುಗಳಿಂದ ಹೇಗೆ ಕ್ರೋಢೀಕರಿಸುತ್ತದೆ. (ಸಮಗ್ರ ಸರಬರಾಜು, ವೇಳಾಪಟ್ಟಿ, ಮಾಹಿತಿ ನಿರ್ವಹಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆ (MIS)).

ಸನ್ನಿವೇಶ - 2:

ಈ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ಒಂದು ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಿದೆ, ಇದರ ಪ್ರಕಾರ 500 ಮೆ.ಟನ್. ಅರಿಶಿಣವನ್ನು ರೈತರಿಂದ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ ಉತ್ತಮ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಅವರಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡಲು ನಿರ್ಧರಿಸಿದೆ. ಸಗಟು ಖರೀದಿದಾರರಿಗೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಲು ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ದರಕ್ಕಿಂತ ಕನಿಷ್ಠ 10% ರಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚು ಬೆಲೆ ಪಡೆಯಲು ಇದು ಬಯಸುತ್ತದೆ.

ಅರಿಶಿಣವನ್ನು ಕೊಯ್ಲು ಮಾಡುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ, ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಹೊಂದಿದ್ದ ವಿವಿಧ ಆಯ್ಕೆಗಳನ್ನು ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾಡಿಕೊಂಡಿತು:

- ಸ್ಥಳೀಯ ಮಂಡಿಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ದರವು ರೂ.8000/- ಕ್ವಿಂಟಾಲ್ ಆಗಿತ್ತು.
- 50 ಕಿ.ಮೀ ದೂರದಲ್ಲಿರುವ ದೊಡ್ಡ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ದರ ಸ್ಥಳೀಯ ಮಂಡಿಯ ಬೆಲೆಗಿಂತ ಶೇ. 5 ರಿಂದ 10 ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಸಾರಿಗೆ ವೆಚ್ಚ ಮತ್ತು ಇತರೆ ಖರ್ಚನ್ನು ಭರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.
- ಸ್ಥಳೀಯ ಮಂಡಿಯಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಕರಿಸಿದ ಅರಿಶಿಣದ ದರವು ರೂ.11,500/- ಕ್ವಿಂಟಾಲ್ ಆಗಿದ್ದು, ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಸಂಸ್ಕರಿಸುವ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಲೆಕ್ಕ ಮಾಡಿದ್ದು ಅದರ ವೆಚ್ಚ ರೂ.1,500/- ಪ್ರತಿ ಕ್ವಿಂಟಾಲಿಗೆ ತಗಲುತ್ತದೆ.
- ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಸಂಸ್ಕರಿಸಿದ ಅರಿಶಿಣವನ್ನು ದೊಡ್ಡ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಬಹುದು. ಅಲ್ಲಿನ ದರ ಪ್ರತಿ ಕ್ವಿಂಟಾಲಿಗೆ ರೂ.12,500/- ಆಗಿರುತ್ತದೆ.

ಪ್ರಶ್ನೆ: ನೀವು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ನಿರ್ದೇಶಕರಾಗಿ ನೀವು ಯಾವ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತೀರಿ? ನಿಮ್ಮ ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು ಸಮರ್ಥಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ.

- ಎದುರಿಸಬೇಕಾದ ವಿಭಿನ್ನ ಸನ್ನಿವೇಶಗಳು ಯಾವುವು?
- ಅರಿಶಿಣ ಕುದಿಸಲು ಕಲಾಯಿ [galvanised] ಪಾತ್ರೆ ಮತ್ತು ಒಣಗಿಸಲು ಬಿಸಿಲು ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ? ಮಳೆಯೂ ಇದ್ದು ಮತ್ತು ಬೇಡಿಕೆಯೂ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದ್ದರೆ? ತುಂಡು ಮಾಡಿ ತೃತೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು ಒಂದು ಆಯ್ಕೆಯಾಗಬಹುದೇ ಮತ್ತು ಯಾವ ದರದಲ್ಲಿ?
- ಸರಬರಾಜು ಮಾಡಲು ಮತ್ತು ಪೂರೈಕೆಯ ಕಾರ್ಯತಂತ್ರಕ್ಕೆ ಹಣವನ್ನು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಹೇಗೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ? ಯಾವುದೇ ಆಂತರಿಕ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ, ಅದು ಹಣವನ್ನು ಹೇಗೆ ಹೊಂದಿಸುತ್ತದೆ? ಬ್ಯಾಂಕ್ ವರ್ಸಸ್ [Vs] ಬಡ್ಡಿ ವ್ಯಾಪಾರಿ/ NBFC; ಅಲ್ಪಾವಧಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಡ್ಡಿದರ Vs ಧೀರ್ಘಾವಧಿಗೆ ಕಡಿಮೆ ಬಡ್ಡಿದರವನ್ನು (ನಿಶ್ಚಿತಾವಧಿಯ ಸಾಲ), ಇತ್ಯಾದಿ.

ಸನ್ನಿವೇಶ - 3:

ಈ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ, ಭತ್ತ ಬೆಳೆಯುವ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿದೆ. ಈ ಪ್ರದೇಶವು ಕಾಲುವೆಗಳಿಂದ ಕೂಡಿದ್ದು ಚೆನ್ನಾಗಿ ನೀರಾವರಿ ಸೌಲಭ್ಯ ಹೊಂದಿದೆ ಮತ್ತು ಈ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ರೈತರು ಯಾವಾಗಲೂ ಭತ್ತವನ್ನು ಬೆಳೆಸುತ್ತಾರೆ. ಈ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಬೆಳೆದ ಭತ್ತವು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಖ್ಯಾತಿ ಪಡೆದಿದೆ. ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು 500 ಮೆ.ಟನ್. ಭತ್ತ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ, ಗಿರಣಿ ಮಾಡಿಸಿ, ಕಂಪನಿ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಸ್ಥಳೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ವ್ಯವಹಾರ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಮಾಡಿದೆ. ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಆ ಪ್ರದೇಶದ ರೈತರನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಿ ಮತ್ತು ರೈತರ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಕಂಪನಿ ಹೆಸರಿನಡಿಯಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದರಿಂದಾಗುವ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿದೆ. ರೈತರು ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ನೀಡಲು ಉತ್ಸುಕರಾಗಿದ್ದಾರೆ.

ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಎಲ್ಲಾ ಸಿದ್ಧತೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಂಡಿದೆ: 500 ಮೆ.ಟನ್. ಭತ್ತವನ್ನು ರೈತರಿಂದ ಖರೀದಿಸುವುದು, ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಗಿರಣಿ ಮಾಡಿಸಲು ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡಿದೆ, ಭತ್ತವನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಕಂಪನಿಯ ಗುರುತಿನ ಚಿಹ್ನೆ ನಿರ್ಮಿಸಿದೆ ಮತ್ತು ಸಗಟು ಖರೀದಿದಾರರು, ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ಅಂತಿಮಗೊಳಿಸಿದೆ.

ಆದರೆ, ಆ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಮಳೆಯು ಕಡಿಮೆಯಾಗಿದ್ದರಿಂದ ಮತ್ತು ಕಾಲುವೆಗಳ ಮೂಲಕ ಯಾವುದೇ ನೀರು ಹರಿಸದ ಕಾರಣ ರೈತರಿಗೆ ಭತ್ತ ಬೆಳೆಯಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಲಿಲ್ಲ.

ಪ್ರಶ್ನೆ: ಈ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ಏನು ಮಾಡಬಹುದು?

ಸನ್ನಿವೇಶ - 4:

ಎರಡು ವಿಭಿನ್ನ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಒಬ್ಬನೇ ಖರೀದಿದಾರನೊಂದಿಗೆ - ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು (retail chain) ಹೇಗೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ ಎಂಬುದರ ಒಂದು ಉದಾಹರಣೆ.

ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ - 1: ಖರೀದಿದಾರನು ಈ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಸಾವಯವ ರಾಗಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ನಿರ್ಧರಿಸಿದನು. ಖರೀದಿದಾರರು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಗುಣಮಟ್ಟದ ವಿಶೇಷತೆಗಳಿರುವ ಸಾವಯವ ರಾಗಿಯನ್ನು ಕೇಳಿದರು ಮತ್ತು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ಅದನ್ನು ವರ್ಗೀಕರಿಸಿ, ವಿಂಗಡಿಸಿ ಮತ್ತು ಸಾವಯವ ರಾಗಿಯನ್ನು ಪ್ಯಾಕ್ ಮಾಡಬೇಕೆಂದು ಬಯಸಿದ್ದರು.

ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ಕಟ್ಟುನಿಟ್ಟಾದ ಪಾವತಿ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ವಿಧಿಸಿತ್ತು ಮತ್ತು ಖರೀದಿದಾರರಿಂದ ಮುಂಗಡ ಪಾವತಿ ಕೇಳಿತ್ತು, ಅದನ್ನು ಖರೀದಿದಾರನು ಬಹಳಷ್ಟು ಚರ್ಚೆಗಳ ನಂತರ ಅಂತಿಮವಾಗಿ ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡನು. ಅಲ್ಲದೆ, ಖರೀದಿದಾರನ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಪ್ರಕಾರ ವಿಂಗಡಿಸಲು, ವರ್ಗೀಕರಿಸಲು ಮತ್ತು ಪ್ಯಾಕ್ ಮಾಡಲು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಇಷ್ಟವಿರಲಿಲ್ಲ. ಖರೀದಿದಾರನು ಫಾರ್ಮ್-ಗೆಟ್ಟಿಂದ ನೇರವಾಗಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕೆಂದು ಅವರು ಬಯಸಿದ್ದರು. ಖರೀದಿದಾರನ ಒತ್ತಾಯದ ಮೇಲೆ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ಮೌಲ್ಯ ವರ್ಧನೆ ಮಾಡಲು ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡಿತು.

ಖರೀದಿದಾರರು ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ನಂತರ, ಪ್ಯಾಕೇಜಿಂಗ್‌ನಲ್ಲಿ ತೃಪ್ತಿ ಇರಲಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಕೆಲವು ಗುಣಮಟ್ಟದ ವಿಚಾರದಲ್ಲಿ ಸಮಸ್ಯೆ ಉಂಟಾಯಿತು. ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ಈ ರಫ್ತಿನಲ್ಲಿ ನಷ್ಟವನ್ನು ಎದುರಿಸಬೇಕಾಯಿತು, ಇದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ಮುಂದೆ ಆ ಖರೀದಿದಾರನೊಂದಿಗೆ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಾರದು ಎಂದು ನಿರ್ಧರಿಸಿತು. ಅಲ್ಲದೆ, ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ಇತರ ಖರೀದಿದಾರರಿಗೆ ಮೌಲ್ಯವರ್ಧನೆ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನೀಡದಿರಲು ನಿರ್ಧರಿಸಿತು.

ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ - 2: ಅದೇ ಖರೀದಿದಾರರು 1 ಟನ್ ಬಾಳೆ ಹಣ್ಣುಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಈ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಜೊತೆ ಒಪ್ಪಂದ ಮಾಡಿಕೊಂಡರು. ಖರೀದಿದಾರ ಕಟ್ಟುನಿಟ್ಟಾದ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮಾನದಂಡವನ್ನು ವಿಧಿಸಿದ್ದರು.

- **ಗಾತ್ರ:** ಬಾಳೆ ಹಣ್ಣುಗಳ ಗಾತ್ರ ಪ್ರತಿ ಕೆಜಿಗೆ ಸುಮಾರು 7-8 ಬಾಳೆ ಹಣ್ಣುಗಳು ಬರುವಂತೆ ಇರಬೇಕು.
- **ಮಾಗುವ ಹಂತ:** ಬಾಳೆ ಹಣ್ಣುಗಳು 3-5 ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ತಿನ್ನಲು ಸಿದ್ಧವಾಗಿರಬೇಕು.
- **ಪ್ಯಾಕಿಂಗ್:** ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಶ್ರೇಣೀಕರಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ವಿಂಗಡಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ತೊಳೆದು, ಸ್ವಚ್ಛವಾದ ಪೆಟ್ಟಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ಇರಿಸಬೇಕು. ಎಲ್ಲಾ ಪೆಟ್ಟಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ಇರಿಸಬೇಕು, ಅದರ ನಂತರವೇ ಬಾಳೆ ಹಣ್ಣುಗಳನ್ನು ಇಡಬೇಕು.

ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ಈ ಎಲ್ಲಾ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡಿತು ಮತ್ತು ಮೊದಲನೇ ಹಂತವಾಗಿ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಕಳುಹಿಸಲಾಯಿತು. ಕೆಳಕಂಡ ಕಾರಣಗಳಿಂದಾಗಿ ಖರೀದಿದಾರನು ಅದರೊಂದಿಗೆ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಹೊಂದಿದ್ದನು:

- ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ದೊಡ್ಡ ಬಾಳೆಹಣ್ಣುಗಳನ್ನು ಕಳುಹಿಸಿತು. ಖರೀದಿದಾರನು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಗಾತ್ರಕ್ಕಾಗಿ ಕೇಳಿಕೊಂಡಿದ್ದಾನೆ ಎಂದು ಅವರು ತಿಳಿದಿದ್ದರೂ ಸಹ, ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟ ಹಾಗೂ ಇನ್ನೂ ಉತ್ತಮ ಗಾತ್ರದ ಬಾಳೆಹಣ್ಣುಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರು ಮತ್ತು ಖರೀದಿದಾರರು ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ಪಡೆಯುವಲ್ಲಿ ಸಂತುಷ್ಟರಾಗುತ್ತಾರೆಂದು ಭಾವಿಸಿದ್ದರು. ಆದರೆ, ಖರೀದಿದಾರರು ಸಣ್ಣ ಗಾತ್ರವನ್ನು ಬಯಸಿದ್ದರು, ಏಕೆಂದರೆ ಅಂತಿಮ ಗ್ರಾಹಕರು ಆ ಗಾತ್ರಕ್ಕೆ ಆದ್ಯತೆಯನ್ನು ನೀಡಿದ್ದರು. ಬೇಡಿಕೆ ಮಾಡಿದಂತೆಯೇ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಲಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟವಾಗದ ಬಾಳೆಹಣ್ಣುಗಳನ್ನು ಎಸೆಯಬೇಕಾಯಿತು.
- ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ಮಾಗಿದ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಬಾಳೆಹಣ್ಣುಗಳು ಇರಲಿಲ್ಲ. ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ಅದೇ ಪೆಟ್ಟಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಮಾಗಿದ ಹಣ್ಣುಗಳ ಜೊತೆಗೆ ಮತ್ತು ಹಸಿ ಹಣ್ಣುಗಳನ್ನು ಮಿಶ್ರಣ ಮಾಡಿತ್ತು.

ಇದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ, ಖರೀದಿದಾರನು ಭರವಸೆ ದರಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ದರವನ್ನು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಪಾವತಿಸಿದನು ಮತ್ತು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ನಷ್ಟವನ್ನು ಅನುಭವಿಸಬೇಕಾಯಿತು. ಆದಾಗ್ಯೂ, ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ತನ್ನ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯನ್ನು ಸುಧಾರಿಸಲು ನಿರ್ಧರಿಸಿತು ಮತ್ತು ಖರೀದಿದಾರರಿಗೆ ಸರಿಯಾದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಕಳುಹಿಸಲು ನಿರ್ಧರಿಸಿತು. ಕೆಲವು ಸರಿ ಮತ್ತು ತಪ್ಪುಗಳ ನಂತರ, ಅವರು ಅಂತಿಮವಾಗಿ ಸಂಪೂರ್ಣ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಮಾಡಿದರು ಮತ್ತು ದೀರ್ಘಕಾಲದವರೆಗೆ ಅದೇ ಖರೀದಿದಾರರಿಗೆ ಸ್ಥಿರವಾಗಿ ಸರಬರಾಜು ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

- ಇದಲ್ಲದೆ, ಖರೀದಿದಾರನು ದೊಡ್ಡ ಮೆಣಸಿನಕಾಯಿ, ಮೆಣಸಿನಕಾಯಿ, ಸಿರಿಧಾನ್ಯದ ಹಿಟ್ಟು ಮತ್ತು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಇತರ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದರು.

ಪ್ರಶ್ನೆ: ಈ ಮೇಲಿನ ಎರಡು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ವ್ಯವಹಾರದಿಂದ ನಿಮ್ಮ ಕಲಿಕೆಗಳು ಏನು?

ಸನ್ನಿವೇಶ - 5:

ಒಂದು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ಈರುಳ್ಳಿ ವ್ಯಾಪಾರಿಯೊಂದಿಗೆ ಒಪ್ಪಂದ ಮಾಡಿಕೊಂಡಿತ್ತು ಮತ್ತು ಬೆಲೆಯನ್ನು ರೂ.50 ಪ್ರತಿ ಕೆ.ಜಿಗೆ ದರ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿತ್ತು. ಹಿಂದಿನ ದಿನ ಉತ್ಪನ್ನ ಲೋಡ್ ಮಾಡಿ ಮರುದಿನ ಮಂಡಿಗೆ ಕಳುಹಿಸಲಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ಇದೇ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಈರುಳ್ಳಿಯ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಹಠಾತ್ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುವುದು ರೈತರಿಗೆ ತಿಳಿದುಬಂದಿದ್ದು ಮತ್ತು ಬೆಲೆ ರೂ.55 ಕೆ.ಜಿಗೆ ಏರಿದ್ದು, ತುಂಬಿದ ವಾಹನ ಮಂಡಿಗೆ ಹೊರಡಲು ಸಿದ್ಧವಾದಾಗ ರೂ.58 ಪ್ರತಿ ಕೆ.ಜಿಗೆ ಮತ್ತು ನಂತರ ರೂ.60 ಪ್ರತಿ ಕೆ.ಜಿಗೆ ದಿಡಿಲ್ ಆಗಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಯೊಂದಿಗೆ ಮರು ಮಾತುಕತೆ ಮಾಡಬೇಕೆಂದು ಬಯಸಿದರು.

ರೈತರು ತಾವು ಬೆಲೆದ ಉತ್ಪನ್ನದ ವೆಚ್ಚ ರೂ.35 ಪ್ರತಿ ಕೆ.ಜಿ. ಗಿಂತ ರೂ.50 ಕೆ.ಜಿಗೆ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಿದ್ದು, ಇದು ಲಾಭದಾಯಕವಾದ ವ್ಯವಹಾರವೆಂದು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ಅರಿತುಕೊಂಡಿತ್ತು. ಈರುಳ್ಳಿ ಬೆಲೆಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತಿರಲು ಕೆಲವು ಅಸಾಧಾರಣ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳೇ ಕಾರಣ ಎಂದು ಮಂಡಳಿಯ ನಿರ್ದೇಶಕರುಗಳಿಗೆ ತಿಳಿದಿತ್ತು. ಅವರು ತಮ್ಮ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸದಸ್ಯರಿಂದ ಪುನಃ ಮಾತುಕತೆ ನಡೆಸಲು ಸಾಕಷ್ಟು ಒತ್ತಡದಲ್ಲಿದ್ದಾರೆ.

ಪ್ರಶ್ನೆ: ನೀವು ಈ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ನಿರ್ದೇಶಕರಾಗಿದ್ದರೆ, ಇಂತಹ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ನೀವು ಯಾವ ರೀತಿಯ ತೀರ್ಮಾನಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತೀರಿ?

ಸನ್ನಿವೇಶ - 6:

ಈ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ವಿವಿಧ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದು ಅದರಲ್ಲಿ ಮೆಕ್ಕೆ ಜೋಳವು ಪ್ರಮುಖ ಉತ್ಪನ್ನವಾಗಿದೆ. ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ಮೆಕ್ಕೆ ಜೋಳವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ, ಸುಮಾರು 10 ಕಿ.ಮೀ ದೂರದಲ್ಲಿರುವ ಸ್ಥಳೀಯ ಮಂಡಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತದೆ. 70 ಕಿ.ಮೀ ದೂರದಲ್ಲಿರುವ ದೊಡ್ಡ ಮಂಡಿಯಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಅವರು ಪಡೆಯಬಹುದಾಗಿದ್ದು, ವಾಹನದ ಬಾಡಿಗೆಗೆ ನೀಡುವ ಹೆಚ್ಚಿನ ವೆಚ್ಚದ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ, ಸ್ಥಳೀಯ ಮಂಡಿಯಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಆದ್ಯತೆ ನೀಡುತ್ತಿದೆ.

ಮೆಕ್ಕೆ ಜೋಳದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಬೆಲೆಯು ಏರಿಳಿತದಾಗಿದ್ದು ಇದಕ್ಕೆ ಕಾರಣ, ಬಿಹಾರದಿಂದ ಬರುವ ಮೆಕ್ಕೆ ಜೋಳದ ಆಗಮನ, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಸ್ಥಿತಿಗಳು, ಹಳೆಯ ದಾಸ್ತಾನಿನ ಮೆಕ್ಕೆ ಜೋಳದ ಮಾರಾಟ ಮುಂತಾದ ವಿವಿಧ ಅಂಶಗಳ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತವಾಗಿದೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಬೆಲೆಗಳು ಅಧಿಕವಾಗಿದ್ದಾಗ, ರೈತರು ತಮ್ಮ ಮೆಕ್ಕೆ ಜೋಳವನ್ನು ತೆನೆ ಬಡಿದು ಕಾಳು ತೆಗೆಯುವ ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಸಾಗಿಸಲು ಉತ್ಸುಕರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ, ಒಂದು ಒಕ್ಕಣೆ ಯಂತ್ರವು ತುಂಬಾ ಉಪಯುಕ್ತವಾದ ಸಂಪನ್ಮೂಲವೆಂದು ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ತಿಳಿದು ಬರುತ್ತದೆ.

ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಬಳಿ ಹಣವಿದ್ದು ಅದನ್ನು ಯಾವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಬಳಸುವುದು ಎಂದು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಬಯಸಿದೆ. ಲಭ್ಯವಿರುವ ಎರಡು ಆಯ್ಕೆಗಳು 1) ಒಕ್ಕಣೆ ಯಂತ್ರ (ತ್ರೇಶರ್) ಖರೀದಿಸುವುದು ಅಥವಾ 2) ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಸಾಗಿಸಲು ಸಣ್ಣ ಟ್ರ್ಯಾಕ್ಟರ್‌ನ್ನು ಖರೀದಿಸುವುದು.

ಪ್ರಶ್ನೆ: ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ತನ್ನ ಹಣವನ್ನು ಯಾವ ರೀತಿ ಖರ್ಚು ಮಾಡಬೇಕು? ಕಾರಣಗಳನ್ನು ಸಮರ್ಥಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ, ಒಂದು ವೇಳೆ ನೀವು ಈ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ನಿರ್ದೇಶಕರಾಗಿದ್ದರೆ, ಉಳಿದ ನಿರ್ದೇಶಕರಿಗೆ ಹೇಗೆ ಮನವರಿಕೆ ಮಾಡುತ್ತೀರಿ?

(ಈ ಪ್ರಕರಣವನ್ನು ಇನ್ನಿತರ ಅಂಶಗಳಿಗೆ ಬದಲಾಯಿಸಬಹುದು - ಉದಾಹರಣೆಗೆ: ಉಗ್ರಾಣಕ್ಕಾಗಿ, ಏಕೆಂದರೆ ಮೆಕ್ಕೆಜೋಳದ ಒಕ್ಕಣೆ ಯಂತ್ರ ಮೆಕ್ಕೆ ಜೋಳ ಬೆಲೆಯದ ಇತರ ಪ್ರದೇಶಗಳ ರೈತರಿಗೆ ಪರಿಚಿತವಿರುವುದಿಲ್ಲ)

ಅವಧಿ: 105 ನಿಮಿಷಗಳು

ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶಗಳು

ಅಧಿವೇಶನದ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು “ಸಮಗ್ರ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಪಾತ್ರ” ಏನೆಂಬುದನ್ನು ಅರಿತುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

- ಸಮಗ್ರ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.
- ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಜೊತೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪಿಗಿರುವ ಮಾರ್ಗಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಿರುತ್ತಾರೆ.

ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಸಾರಾಂಶ

ಕ್ರ. ಸಂ.	ವಿಷಯ	ವಿಧಾನ / ಚಟುವಟಿಕೆ	ಕಾಲ	ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು
1	ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು	ವಿವರಣೆ	10 ನಿಮಿಷ	ಚಾರ್ಟ್
2	ಸಮಗ್ರ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು	ಸೂಕ್ತವಾದ ಹೊಂದಾಣಿಕೆ ಮಾಡಿ	50 ನಿಮಿಷ	ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಿದ ಕಾರ್ಡುಗಳು, ಚಾರ್ಟ್ ಪೇಪರ್, ಪೆನ್ನುಗಳು, ಖಾಲಿ ಕಾರ್ಡುಗಳು, ಅನುಬಂಧ-1
3	ಬೆಳೆ / ಉತ್ಪನ್ನ / ಉತ್ಪಾದನಾ ಯೋಜನೆಗಳ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ಪರಿಕರಗಳು [input] ಮತ್ತು ಇಳುವರಿಯ [output] ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮತ್ತು ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಅದರ ಸಂಭವನೀಯತೆಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು	ಪ್ರಕರಣದ ಅಧ್ಯಯನವನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ	40 ನಿಮಿಷ	ಚಾರ್ಟ್ ಪೇಪರ್, ಪೆನ್ನುಗಳು
4	ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು	ಪರಸ್ಪರ ಮಾತುಕತೆ	5 ನಿಮಿಷ	ಬೋರ್ಡ್, ಪೆನ್ನುಗಳು

ಅಧಿವೇಶನದ ವಿವರಗಳು

ಚಟುವಟಿಕೆ 1 : ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು- 10 ನಿಮಿಷ

- ಹಿಂದಿನ ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಪುನರಾವಲೋಕಿಸಿ ಅದನ್ನು ಪ್ರಸ್ತುತ ಅಧಿವೇಶನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧ ಕಲ್ಪಿಸುವುದು.
- ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು.

ಇದುವರೆಗಿನ ಎಲ್ಲಾ ಅಧಿವೇಶನಗಳಲ್ಲಿ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ವ್ಯವಹಾರ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸುವಲ್ಲಿ ಅದರ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಿದ್ದು, ಈ ಅಧಿವೇಶನದಲ್ಲಿ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳು ಯಾವ ವಿಧದ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಹಿಸುತ್ತವೆ ಎಂಬ ಬಗ್ಗೆ ಕೇಂದ್ರೀಕೃತವಾಗಿದೆ.

ಚಟುವಟಿಕೆ 2 : ಸಮಗ್ರ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು - 50 ನಿಮಿಷ

ಚಟುವಟಿಕೆ: ಸೂಕ್ತವಾದ ಹೊಂದಾಣಿಕೆ ಮಾಡಿ

ಹಂತ 1: ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರ ಯೋಜನೆಯ ವಿವಿಧ ಅಂಶ/ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಾದ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ಸಂಸ್ಕರಣಾ ಘಟಕ, ಗಿರಣಿದಾರರು, ಸಂಗ್ರಹಣೆ, ಶೇಖರಣೆ, ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟ, ಶ್ರೇಣಿಕರಣ, ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಕಾರ್ಡ್ ಮೇಲೆ ಬರೆಯುವುದು. (ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಪಟ್ಟಿಗಾಗಿ ದಯವಿಟ್ಟು ಕೆಳಗೆ ನೀಡಿರುವ ಅನುಬಂಧ - 1 ಅನ್ನು ಉಲ್ಲೇಖಿಸುವುದು).

ಹಂತ 2: ಪ್ರತಿ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಕಾರ್ಡ್‌ಗಳನ್ನು ಒಂದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಬರುವಂತೆ ವಿತರಿಸುವುದು. ಎಲ್ಲಾ ಕಾರ್ಡ್‌ಗಳನ್ನು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳ ಸಂಪರ್ಕ ಅಥವಾ ಪಾಲ್ಗೊಳ್ಳುವಿಕೆ ಹೊಂದಿರುವ ಕಾರ್ಡ್‌ಗಳೆಂದು ಮತ್ತು ಸಂಪರ್ಕ ಹಾಗೂ ಪಾಲ್ಗೊಳ್ಳುವಿಕೆ ಹೊಂದಿರದ ಕಾರ್ಡ್‌ಗಳೆಂದು ಎರಡು ಭಾಗಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಲು ತಿಳಿಸುವುದು.

ಹಂತ 3: ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಯನ್ನು ಕೇಳುವುದರ ಮೂಲಕ ಕೆಳಗೆ ಇಟ್ಟಿರುವ ವ್ಯವಹಾರ ಯೋಜನೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಮಾದರಿ ವಿನ್ಯಾಸದ ಸಂಬಂಧಿತ ವಿಭಾಗಗಳಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳ ಕಾರ್ಡ್‌ಗಳನ್ನು ಇರಿಸಲು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಹೇಳುವುದು.

ಪ್ರಶ್ನೆ - “ನೀವು ಯಾವ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮ ಕಾರ್ಡ್‌ಗಳನ್ನು ಇಡುತ್ತೀರಿ? ದಯವಿಟ್ಟು ನೀಡಿರುವ ಕಾರ್ಡ್‌ಗಳನ್ನು ವ್ಯವಹಾರ ಮಾದರಿ ವಿನ್ಯಾಸದ ಆಯಾ ಜಾಗ [column] ದಲ್ಲಿ ಅಂಟಿಸುವುದು”.

ಪ್ರಮುಖ ಪಾಲುದಾರರು	ಮುಖ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು	ಮೌಲ್ಯ ವರ್ಧನೆ	ಗ್ರಾಹಕರ ಜೊತೆಗಿನ ಸಂಬಂಧ	ಗ್ರಾಹಕರ ವಿಭಾಗ
	ಪ್ರಮುಖ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು		ಮಾರ್ಗ	
ವೆಚ್ಚದ ರಚನೆಗಳು			ಆದಾಯ ಮಾರ್ಗಗಳು	

ತರಬೇತಿದಾರರು ಮಾಡಬೇಕಾದ ಚಟುವಟಿಕೆ:

- ವಿವಿಧ ವಿಭಾಗಗಳ ನಡುವೆ ಇರುವ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಎಲ್ಲಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರ ಯೋಜನೆಯ ಭಾಗವಾಗಿವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು.
- ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳು ನೇರವಾಗಿ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಂಡಿರುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಒತ್ತಿ ಹೇಳಿ, ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ಸಂಘಟಿತರಾಗಿ ಮಾಡುವ ಚಟುವಟಿಕೆ ಮತ್ತು ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಮೌಲ್ಯ ವರ್ಧನೆಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು.
- ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ತಾವು ಇಟ್ಟಿರುವ ಕಾರ್ಡ್‌ಗಳನ್ನು ಯಾವ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಇಟ್ಟಿರುತ್ತಾರೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಚರ್ಚಿಸುವುದು.
- ಮೇಲಿನ ಮಾದರಿ ವ್ಯವಹಾರ ವಿನ್ಯಾಸದಲ್ಲಿ ಬಿಟ್ಟು ಹೋಗಿರುವ ಇನ್ನಿತರ ಅಂಶಗಳಿದ್ದರೆ ಸೇರಿಸಲು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ತಿಳಿಸುವುದು. ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ಹೊಸ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಂದ ಪಡೆಯಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುವುದು.

ಚಟುವಟಿಕೆ 3 : ಪರಿಕರಗಳು [input] ಮತ್ತು ಇಳುವರಿ [output] ಮೌಲ್ಯಮಾಪನಕ್ಕಾಗಿ ಬೆಳೆ / ಉತ್ಪನ್ನ / ಉತ್ಪನ್ನ ಯೋಜನೆಯ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು - 40 ನಿಮಿಷ

ಚರ್ಚಿಸಲು ಇರುವ ಸನ್ನಿವೇಶ

ಸಂಸ್ಕರಣೆ ಕಂಪೆನಿಗಳಿಗೆ ಟೋಮ್ಯಾಟೋ ಸರಬರಾಜು ಮಾಡಲು ಕೆಲವು ಖರೀದಿದಾರರೊಂದಿಗೆ ಒಂದು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ಮಾತುಕತೆ ನಡೆಸುತ್ತಿದೆ. ಅದರ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಿದ ನಂತರ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು 300 ಮೆ.ಟನ್. ಟೋಮ್ಯಾಟೋವನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಸಾಧ್ಯವೆಂದು ಭಾವಿಸುತ್ತದೆ. ಖರೀದಿಸುವವರಿಗೆ ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಅಭಿನವ್ ಎಂಬ ಹೈಬ್ರಿಡ್ ತಳಿ ಮತ್ತು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಸರಬರಾಜು ಮಾಡಬೇಕೆಂದು ತಿಳಿಸಿರುತ್ತಾರೆ. ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿರುವ ಗುಣಮಟ್ಟ ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ನೀಡುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಹಂತ ಹಂತವಾಗಿ ನೆಡುವ ಕಾರ್ಯಮಾಡಲು ನಿರ್ಧರಿಸಿತು. ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಮಿಶ್ರ ತಳಿ ಬೆಳೆಯನ್ನು ಬೆಳೆಯಲು ಆಸಕ್ತ ನರ್ಸರಿ ಹೊಂದಿರುವ ರೈತರಿಗೆ ತರಬೇತಿ ನೀಡಲು ಯೋಜನೆ ರೂಪಿಸಿತು.

ಪ್ರಶ್ನೆ: ಖರೀದಿದಾರರಿಗೆ ಭರವಸೆ ನೀಡಿದ್ದ 300 ಮೆಟ್ರಿಕ್ ಟನ್ ಗುರಿ ಸಾಧಿಸಲು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ತನ್ನ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳೊಂದಿಗೆ ಹೇಗೆ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ?

ತರಬೇತಿದಾರರು, ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳನ್ನು 2 ಗುಂಪುಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಿ, ಸನ್ನಿವೇಶವನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಲು ಮತ್ತು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಉತ್ತರಿಸಲು 20 ನಿಮಿಷಗಳನ್ನು ನೀಡುವುದು.

ಗುಂಪು 1 - ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ದೃಷ್ಟಿಕೋನ: ಗುಂಪಿನ ಸದಸ್ಯರು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಸಲಹೆಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆ.

- ಖರೀದಿದಾರರಿಗೆ ಪೂರೈಕೆ ಮಾಡಲು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಕ್ರಮಗಳು ಯಾವುವು?
- ಸಾಮೂಹಿಕ ವ್ಯಾಪಾರೋದ್ಯಮಕ್ಕಾಗಿ ಪ್ರತಿ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪಿನ ಎಷ್ಟು ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಹೋಗುತ್ತವೆ?
- ಯೋಜಿತ ಬೆಳೆಗೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಎಲ್ಲ ಪರಿಕರಗಳು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿದೆಯೇ?

ಗುಂಪು 2 - ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳ ದೃಷ್ಟಿಕೋನ: ಗುಂಪಿನ ಸದಸ್ಯರು ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ನಡೆಯುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಸಲಹೆಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆ.

- ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಯಾವ ಮಾಹಿತಿಗಳ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ - ಗುಣಮಟ್ಟದ ದರ್ಜೆಗಳು, ಯಾವಾಗ ಬಿತ್ತನೆ ಮಾಡಬೇಕು, ಯಾವುದೇ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪರಿಕರಗಳ [input] ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರತಿ ರೈತರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಭೂ ಹಿಡುವಳಿಯ ಪ್ರಕಾರ ಎಷ್ಟು ಪರಿಕರಗಳ [input] ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಶ್ರೇಣಿಕರಿಸುವುದು, ಪ್ಯಾಕೇಜಿಂಗ್, ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದು ಮತ್ತಿತರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಹೇಗೆ ನಡೆಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.
- ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳ ಸದಸ್ಯರು ತಮ್ಮ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಪರಿಹರಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಗಮನಕ್ಕೆ ತರಲು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ.

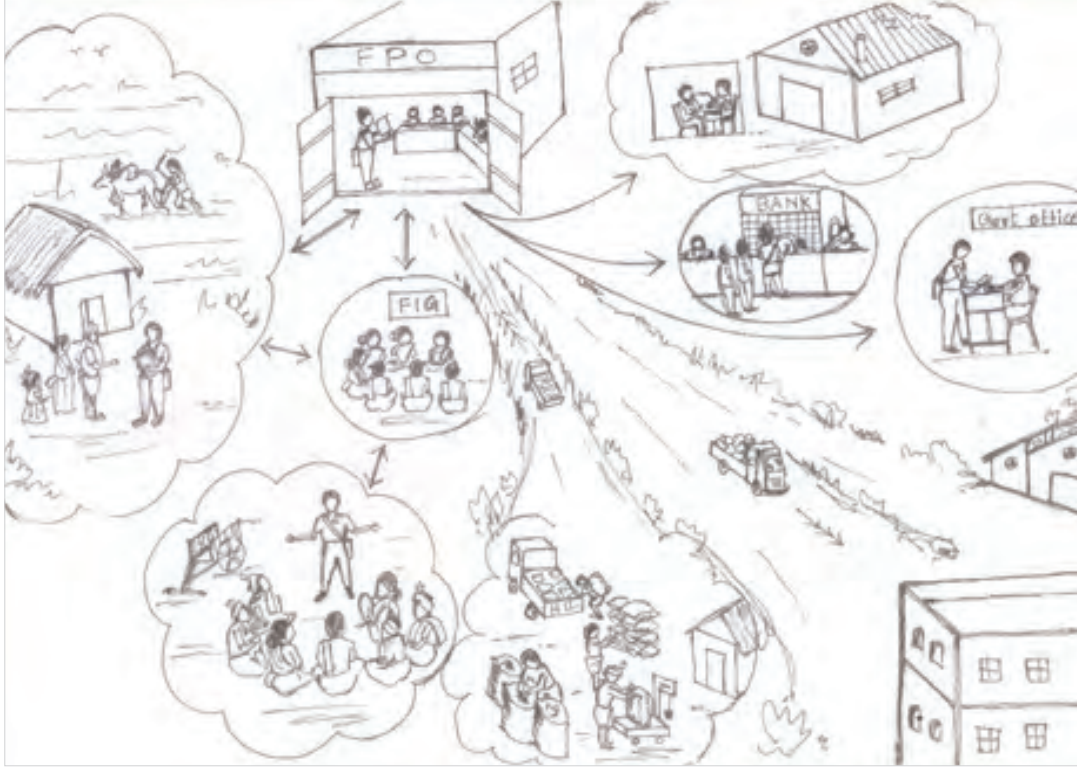
ಎರಡೂ ಗುಂಪುಗಳು ತಮ್ಮ ಸಲಹೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸಿ, ಉಳಿದ ಎಲ್ಲಾ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಚರ್ಚಿಸುವುದು.

ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯ ಮುಕ್ತಾಯ

ಬೆಳೆ ಮತ್ತು ಪರಿಕರಗಳ [input] ಅಗತ್ಯತೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡು ಮತ್ತು ಈ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಪಡೆದು ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಉದ್ಭವಿಸುವ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸುವುದು.

ಚಟುವಟಿಕೆ 4 : ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು - 5 ನಿಮಿಷ

- ತರಬೇತಿದಾರನು ಮೇಲಿನ ಅಧಿವೇಶನಗಳಿಂದ ಪ್ರಮುಖ ಕಲಿಕೆಗಳನ್ನು ಪುನರಾವಲೋಕಿಸಿ ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಮುಂದಿನ ಅಧಿವೇಶನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸುವುದು.



ಅನುಬಂಧ

1. ಚಟುವಟಿಕೆಗಾಗಿ ಕಾರ್ಡುಗಳು

ಅನುಬಂಧ - 1 : ಚಟುವಟಿಕೆಗಾಗಿ ಕಾರ್ಯಗಳು

ಪ್ರಮುಖ ಪಾಲುದಾರರು	ಮುಖ್ಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು	ಮೌಲ್ಯ ವರ್ಧನೆ	ಗ್ರಾಹಕ ಸಂಬಂಧ	ಗ್ರಾಹಕ ವಿಭಾಗ
<ul style="list-style-type: none"> ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಸಂಸ್ಕರಣಾ ಘಟಕ ಗಿರಣಿದಾರರು ಉಗ್ರಾಣ ಸರ್ಕಾರೇತರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುವುದು ಸರ್ಕಾರಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ರೈತರು ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳು ಆಡಳಿತ ಮಂಡಳಿಯ ನಿರ್ದೇಶಕರು ಮುಖ್ಯ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣಾ ಅಧಿಕಾರಿಗಳು ಲೆಕ್ಕಪರಿಶೋಧಕರು ಗುಮಾಸ್ತರು 	<ul style="list-style-type: none"> ಖರೀದಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆ ವಿಂಗಡಿಸುವುದು ಶ್ರೇಣೀಕರಿಸುವುದು ಸ್ವಚ್ಛಗೊಳಿಸುವುದು ಯೋಜನೆ ಪ್ಯಾಕೇಜಿಂಗ್ ಮಂಡಳಿ ಸಭೆಗಳು ಮಾರಾಟ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ವಾರ್ಷಿಕ ಸಾಮಾನ್ಯ ಸಭೆ (AGM) 	<ul style="list-style-type: none"> ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟ ಶ್ರೇಣೀಕೃತ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಸಂಸ್ಕರಿಸಿದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬ್ಯಾನ್‌ನಲ್ಲಿ ತುಂಬಿಸುವುದು 	<ul style="list-style-type: none"> ನಿಯಮಿತವಾಗಿ ಸಭೆ ನಡೆಸುವುದು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ದೊಡ್ಡ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಿಗಾಗಿ ಪ್ರಮುಖ ಪಾಲುದಾರರನ್ನು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಆಹ್ವಾನಿಸುವುದು 	<ul style="list-style-type: none"> ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿ ಸಂಸ್ಕರಣಾ ಘಟಕ ಮಾಲ್‌ಗಳು ಚಿಲ್ಲರೆ ಅಂಗಡಿಗಳು
	<p>ಮುಖ್ಯ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು</p> <ul style="list-style-type: none"> ಟ್ರ್ಯಾಕ್ಟರ್ ಭೂಮಿ ಗೊಬ್ಬರ ಕೀಟನಾಶಕಗಳು ಸಾವಯವ ಗೊಬ್ಬರ 		<p>ಮಾರ್ಗ</p> <ul style="list-style-type: none"> ಸಾರಿಗೆ ವ್ಯಾಪಾರೋದ್ಯಮ ಬ್ರಾಂಡಿಂಗ್ ಮಾಡುವುದು 	
<p>ವೆಚ್ಚದ ರಚನೆಗಳು</p> <ul style="list-style-type: none"> ಟ್ರ್ಯಾಕ್ಟರ್ ಖರೀದಿಸುವುದು ಪರಿಕರಗಳ [input] ಖರೀದಿಸುವುದು 			<p>ಆದಾಯ ಮಾರ್ಗಗಳು</p> <ul style="list-style-type: none"> ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು 	

ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶಗಳು

“ರೈತ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಬಳಸಿ ಮಾಹಿತಿ ನಿರ್ವಹಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ತಯಾರಿಸುವ ವಿಧಾನ” ವನ್ನು ಅಧಿವೇಶನದ ಅಂತ್ಯದಲ್ಲಿ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪಿನ ರೈತರ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ಮಾಹಿತಿ ನಿರ್ವಹಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಹೇಗೆ ತಯಾರಿಸಬೇಕೆಂದು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಸಾರಾಂಶ

ಕ್ರ.ಸಂ.	ವಿಷಯ	ವಿಧಾನ / ಚಟುವಟಿಕೆ	ಕಾಲ	ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು
1	ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು	ವಿವರಣೆ	5 ನಿಮಿಷ	ಚಾರ್ಟ್
2	ಬೆಳೆ ಯೋಜನೆ ಮತ್ತು ಬೇಡಿಕೆ ಸಂಗ್ರಹಕ್ಕಾಗಿ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳಿಂದ ಸಂಗ್ರಹಿಸಬೇಕಾದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು	ಸೂಕ್ತವಾದ ಹೊಂದಾಣಿಕೆ ಮಾಡಿ	60 ನಿಮಿಷ	ಕಾರ್ಡ್‌ಗಳು, ಪೆನ್ನುಗಳು, ಚಾರ್ಟ್
3	ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು	ಪರಸ್ಪರ ಚರ್ಚಿಸುವುದು	5 ನಿಮಿಷ	ಬೋರ್ಡ್, ಪೆನ್ನುಗಳು

ಅಧಿವೇಶನದ ವಿವರಗಳು

ಚಟುವಟಿಕೆ 1 : ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು - 5 ನಿಮಿಷ

- ಹಿಂದಿನ ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಪುನರಾವಲೋಕನ ಮಾಡಿ ಪ್ರಸ್ತುತ ಅಧಿವೇಶನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸುವುದು.

ಚಟುವಟಿಕೆ 2 : ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳಿಂದ ಬೆಳೆ ಬೆಳೆಯುವ ಯೋಜನೆ ಮತ್ತು ಬೇಡಿಕೆಯ ಪ್ರಮಾಣದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು - 60 ನಿಮಿಷ

ಚಟುವಟಿಕೆ: ಸೂಕ್ತವಾದ ಹೊಂದಾಣಿಕೆ ಮಾಡಿ

ಹಂತ 1: ಮೊದಲು ಚರ್ಚಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿರುವ ಒಂದು ಪ್ರಕರಣವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡು, ರೈತರಿಂದ ಬೆಳೆ ಯೋಜನೆ ಮತ್ತು ಪರಿಕರಗಳು [input] ಬೇಡಿಕೆಯಂತಹ ವಿವಿಧ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದು.

ಉದಾಹರಣೆ: ರೈತರ ಹೆಸರು, ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಹೆಸರು, ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪಿನ ಹೆಸರು, ಬೆಳೆಯ ಹೆಸರು, ಟೋಮ್ಯಾಟೋ ಬೆಳೆಯುವ ಪ್ರದೇಶದ ವ್ಯಾಪ್ತಿ, ಋತುಗಳು, ಒಟ್ಟು ಜಮೀನು, ಬೇವಿನ ಹಿಂಡಿ, ಯೂರಿಯಾ, ಡಿಎಪಿ, ಟ್ರಾಕ್ಟರ್ ಇತ್ಯಾದಿ. ಇದರ ಜೊತೆಗೆ, ತೆಂಗಿನ ಸಸಿಗಳು, ಒಕ್ಕಣೆ ಯಂತ್ರ, ಮೋಟಾರ್ ಸೈಕಲ್ ಮುಂತಾದ ವಿವರಗಳನ್ನು ಸಹ ಕಾರ್ಡುಗಳ ಮೇಲೆ ಬರೆಯುವುದು.

ಹಂತ 2: ಕಾರ್ಡುಗಳನ್ನು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಲ್ಲಿ ವಿಂಗಡಿಸಿ ಪ್ರತಿ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗೂ ಒಂದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಕಾರ್ಡುಗಳು ಬರುವಂತೆ ವಿತರಿಸುವುದು.

ಹಂತ 3: ಪ್ರಶ್ನೆ ಕೇಳುವ ಮೂಲಕ ಕಾರ್ಡುಗಳನ್ನು ಚಾರ್ಟ್‌ನ ಮೇಲೆ ಪಿನ್ ಮಾಡಲು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ತಿಳಿಸಿ - ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳಿಂದ ಬೆಳೆ ಯೋಜನೆ ಮತ್ತು ಬೇಡಿಕೆಯ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಮಾಹಿತಿಯಂತಹ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳುವುದು.

ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಕಾರ್ಡುಗಳನ್ನು ಒಂದು ಚಾರ್ಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಇನ್ನೊಂದು ಚಾರ್ಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಕಾರ್ಡುಗಳನ್ನು ಪಿನ್ ಮಾಡಲು ಸೂಚಿಸುವುದು.

ಹಂತ 4: ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಮೇಲಿನ ಅಂಶಗಳಲ್ಲದೇ ಇನ್ನಿತರ ಹೊಸ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಸೇರಿಸಲು ಇಚ್ಛಿಸಿದಲ್ಲಿ ಅವುಗಳನ್ನು ಚಾರ್ಟ್‌ಗೆ ಸೇರಿಸುವುದು.

ಹಂತ 5: ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ನಂತರ ತರಬೇತಿದಾರನು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳನ್ನು ಸನ್ನಿವೇಶದ ಚರ್ಚೆಗೆ ಅಂದರೆ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಗುಂಪು ಮತ್ತು ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳಿಗೆ ಹಿಂತಿರುಗಲು ಸೂಚಿಸಿ ಎರಡೂ ಗುಂಪುಗಳು ಸನ್ನಿವೇಶದ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚಿಸಿ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹದ ನಮೂನೆಯನ್ನು ಹೊರತರಲು ಸೂಚಿಸುವುದು.

- ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪಿನ ತಂಡ - ಈ ಎರಡು ನಮೂನೆಗಳಾದ ಬೆಳೆ ಯೋಜನೆ ವಿನ್ಯಾಸ ಮತ್ತು ಪರಿಕರಗಳ [input] ಬೇಡಿಕೆ ಪ್ರಮಾಣದ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯ ವಿನ್ಯಾಸವನ್ನು ತಯಾರಿಸುವುದು.
- ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ತಂಡ - ಬೆಳೆ ಯೋಜನೆ, ಸಂಗ್ರಹಣೆ ಮತ್ತು ಪರಿಕರಗಳ [input] ಸಂಗ್ರಹಣೆಗೆ ವಿವಿಧ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳಿಂದ ಪಡೆದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಒಟ್ಟು ಗೂಡಿಸಲು ನಮೂನೆಯನ್ನು ತಯಾರಿಸುವುದು.

ಹಂತ 6: ಪ್ರತಿ ನಮೂನೆಯನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ ಮತ್ತು ಎಲ್ಲಾ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಂದ ಸಲಹೆಗಳನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಂಡು, ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ರಚಿಸಿದ ನಮೂನೆಯನ್ನು ಅನುಬಂಧ 2 ರಲ್ಲಿ ಒದಗಿಸಲಾದ ನಮೂನೆಯ ಮಾದರಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಹೋಲಿಕೆ ಮಾಡುವುದು.

ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯ ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು

ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಬೆಳೆ ಯೋಜನೆ ಮತ್ತು ಪರಿಕರಗಳ [input] ಬೇಡಿಕೆಯ ಪ್ರಮಾಣದ ಸಂಗ್ರಹಕ್ಕಾಗಿ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಎಲ್ಲಾ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಿದ್ಧಪಡಿಸುತ್ತಾರೆ. ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪಿನ ರೈತರ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ಮಾಹಿತಿ ನಿರ್ವಹಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ತಯಾರಿಸುವ ವಿಧಾನವನ್ನು ಕಲಿಯುತ್ತಾರೆ.

ಚಟುವಟಿಕೆ 3 : ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು - 5 ನಿಮಿಷ

- ತರಬೇತಿದಾರರು ಅಧಿವೇಶನಗಳಿಂದ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಕಲಿತ ಪ್ರಮುಖ ಕಲಿಕೆಗಳನ್ನು ಪುನರಾವಲೋಕಿಸಿ ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸಿ ಮುಂದಿನ ಅಧಿವೇಶನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸುವುದು.

ಅನುಬಂಧ

1. ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆಗಾಗಿ ಮಾದರಿ ನಮೂನೆಗಳು

ಅನುಬಂಧ - 1: ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆಗಾಗಿ ಮಾದರಿ ನಮೂನೆಗಳು

ಬೆಳೆ ಯೋಜನೆಗಾಗಿ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಕ್ಕಾಗಿ ನಮೂನೆ

ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ಹೆಸರು:								
ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪಿನ ಹೆಸರು:			ವಿಳಾಸ:					
ಕ್ರ.ಸಂ.	ಸದಸ್ಯರ ಹೆಸರು	ಒಟ್ಟು ಭೂಮಿ	ಮುಂಗಾರು		ಹಿಂಗಾರು		ಬೇಸಿಗೆ	
			ಬೆಳೆ	ವ್ಯಾಪ್ತಿ	ಬೆಳೆ	ವ್ಯಾಪ್ತಿ	ಬೆಳೆ	ವ್ಯಾಪ್ತಿ
1								

ಪರಿಕರಗಳ ಬೇಡಿಕೆಯ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ನಮೂನೆ

ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ಹೆಸರು:												
ಬೇಡಿಕೆ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ನಮೂನೆ												
ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪು / ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪು:							ವಿಳಾಸ:					
ದಿನಾಂಕ:												
ಕ್ರ.ಸಂ.	ಸದಸ್ಯರ ಹೆಸರು	50 ಕೆಜಿ ಚೀಲಗಳಲ್ಲಿ										
		ಬೇವಿನ ಹಿಂಡಿ	ಯೂರಿಯಾ	ಡಿಎಪಿ	20.20.0.13	10.26.26	ಪೊಟ್ಯಾಶ್					ಪಶು ಆಹಾರ
1												

ಬೆಳೆಯ ಯೋಜನೆಯ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ನಮೂನೆ

ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ಹೆಸರು:									
ಕ್ರ.ಸಂ.	ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪಿನ ಹೆಸರು / ವಿಳಾಸ	ಒಟ್ಟು ಭೂಮಿ	ಮುಂಗಾರು		ಹಿಂಗಾರು		ಬೇಸಿಗೆ		
			ಬೆಳೆ	ವ್ಯಾಪ್ತಿ	ಬೆಳೆ	ವ್ಯಾಪ್ತಿ	ಬೆಳೆ	ವ್ಯಾಪ್ತಿ	
1									
2									
	ಒಟ್ಟು								

ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಅಂಕಿ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ನಮೂನೆ

ಕ್ರ.ಸಂ	ಬೆಳೆ	ವ್ಯಾಪ್ತಿ	ಅಂದಾಜು ಉತ್ಪಾದಕತೆ	ಅಂದಾಜು ಉತ್ಪನ್ನ (ಕ್ವಿಂಟಾಲ್)	ಅಂದಾಜಿಸಲಾದ ಉತ್ಪನ್ನದ ಸಂಗ್ರಹಣೆ ಪ್ರಮಾಣ	ತಾತ್ಕಾಲಿಕ ಬೆಲೆ	ಅಂದಾಜು ಸಂಗ್ರಹಣೆಯ ಮೌಲ್ಯ (ರೂ.)

ಪರಿಕರಗಳ ಬೇಡಿಕೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಅಂಕಿ ಅಂಶಗಳ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ನಮೂನೆ

ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಹೆಸರು:												
ಕ್ರ. ಸಂ.	ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪು	50 ಕೆಜಿ ಚೀಲಗಳಲ್ಲಿ										
		ಬೇವಿನ ಹಿಂಡಿ	ಯೂರಿಯಾ	ಡಿಎಪಿ	20.20.0.13	10.26.26	ಪೊಟ್ಯಾಶ್					ಪಶು ಆಹಾರ
1												
2												
3												
	ಒಟ್ಟು											

ಪರಿಕರಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆಯ ಅಂಕಿ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ನಮೂನೆ

ಕ್ರ. ಸಂ.	ಖರೀದಿಸಬೇಕಾದ ಪರಿಕರಗಳು	ಬೇಡಿಕೆಯ ಪ್ರಮಾಣ	ಪ್ರಮಾಣ	ದರ	ಖರೀದಿಸಿದ ಮೌಲ್ಯ (ರೂ.)

ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಗೆ ನೆರವಾಗುವ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳ ಚಟುವಟಿಕೆಗಾಗಿ ಯೋಜನೆ ಸಿದ್ಧಪಡಿಸುವುದು

ಅವಧಿ: 115 ನಿಮಿಷಗಳು

ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶಗಳು

“ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಗೆ” ನೆರವಾಗುವ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳ ಚಟುವಟಿಕೆಗಾಗಿ ಯೋಜನೆ ಸಿದ್ಧಪಡಿಸುವ ಬಗ್ಗೆ ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

ಸಮಗ್ರ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರ ಯೋಜನೆಗೆ ನೆರವಾಗುವಂತೆ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗಾಗಿ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ತಯಾರಿಸಲು ಸಮರ್ಥರಾಗುತ್ತಾರೆ.

ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಸಾರಾಂಶ

ಕ್ರ.ಸಂ.	ವಿಷಯ	ವಿಧಾನ / ಚಟುವಟಿಕೆ	ಕಾಲ	ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು
1	ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು	ವಿವರಣೆ	5 ನಿಮಿಷ	
2	ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ವ್ಯಾಪಾರ ಅವಕಾಶಗಳಾಗಿ ತಿಳಿದು ಮತ್ತು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಸಲಹೆಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸುವುದು	ಸನ್ನಿವೇಶದ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ	30 ನಿಮಿಷ	
3	ಚರ್ಚೆಗಾಗಿ ಸನ್ನಿವೇಶಗಳನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸುವುದು	ಸನ್ನಿವೇಶವನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸುವುದು - ಅನುಬಂಧ - 1	30 ನಿಮಿಷ	
4	ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಗೆ ನೆರವಾಗುವ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳ ಚಟುವಟಿಕೆಗಾಗಿ ಯೋಜನೆ ಸಿದ್ಧಪಡಿಸುವುದು	ಸನ್ನಿವೇಶವನ್ನು ಅಭ್ಯಸಿಸುವುದು - ಅನುಬಂಧ 2	45 ನಿಮಿಷ	
5	ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು	ಪರಸ್ಪರ ಚರ್ಚಿಸುವುದು	5 ನಿಮಿಷ	

ಅಧಿವೇಶನದ ವಿವರಗಳು

ಚಟುವಟಿಕೆ 1 : ಅಧಿವೇಶನದ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ವಿವರಿಸುವುದು - 5 ನಿಮಿಷ

- ಹಿಂದಿನ ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಪುನರಾವಲೋಕಿಸಿ ಪ್ರಸ್ತುತ ಅಧಿವೇಶನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸುವುದು.

ಹಿಂದಿನ ಅಧಿವೇಶನಗಳು ಯೋಜನೆಯನ್ನು ರೂಪಿಸುವಲ್ಲಿ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳ ಪಾತ್ರ ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವಲ್ಲಿ ಇರುವ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ವಿವರಿಸಿದ್ದು, ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರ ಯೋಜನೆಗೆ ಅವಶ್ಯಕವಿರುವ ಕ್ರಿಯಾ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ರಚಿಸಲು ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ತೊಡಗಿಸಬೇಕೆಂಬುದನ್ನು ಈ ಅಧಿವೇಶನದಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಿಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಚಟುವಟಿಕೆ 2 : ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ವ್ಯಾಪಾರ ಅವಕಾಶಗಳಾಗಿ ವೀಕ್ಷಿಸಿ ಮತ್ತು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ನೂತನ ಮಾರ್ಗೋಪಾಯಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸುವುದು - 30 ನಿಮಿಷ

ತರಬೇತಿದಾರ - “ಪ್ರಯತ್ನಕ್ಕೆ ಪ್ರತಿಫಲ ಉಂಟು” ಎಂಬ ನುಡಿಗಟ್ಟನ್ನು ವಿವರಿಸುವ ಮೂಲಕ ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವುದು.

ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಮತ್ತು ಕೆಟ್ಟ ಸನ್ನಿವೇಶಗಳು ಬರುವುದು ಸಹಜ, ಆದರೆ ಅದರಲ್ಲಿ ಕೆಲವು ಸನ್ನಿವೇಶಗಳು ವಾಸ್ತವವಾಗಿ ಮಾರುವೇಷದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಅವಕಾಶವಾಗಿಯೂ ಸಹ ಪರಿಣಮಿಸಬಹುದು. ನಾವು ಅದನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಸದುಪಯೋಗಪಡಿಸಿ ಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಚಟುವಟಿಕೆ 3 : ಸನ್ನಿವೇಶದ ಚರ್ಚೆ - 30 ನಿಮಿಷ

ತರಬೇತಿದಾರರು, ಒಂದು ಸನ್ನಿವೇಶವನ್ನು ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಕೊಟ್ಟು ಅದನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಲು ಸೂಚಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಆ ಸನ್ನಿವೇಶದಲ್ಲಿ ಉದ್ಭವಿಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಉತ್ತರಿಸಲು ಅವರಿಗೆ 10 ನಿಮಿಷಗಳ ಕಾಲಾವಕಾಶವನ್ನು ನೀಡುವರು. ಉದಾಹರಣೆಗಾಗಿ ಅನುಬಂಧ-1 ನ್ನು ನೋಡುವುದು.

ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ: ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ಒಂದು ತೆನೆ ಬಡಿದು ಕಾಳು ತೆಗೆಯುವ ಯಂತ್ರ (ಒಕ್ಕಣೆ ಯಂತ್ರ) ಖರೀದಿಸಬಹುದು.

ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ: ಸನ್ನಿವೇಶದ ಅಭ್ಯಾಸವನ್ನು ಬಳಸಿ, ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳಿಗೆ ಇತರ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ವ್ಯಾಪಾರದ ಅವಕಾಶವಾಗಿ ಮಾರ್ಪಡಿಸಬಹುದಾದ ಉದಾಹರಣೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಬರಲು ಹೇಳುವುದು.

ಚಟುವಟಿಕೆ 4 : ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಯೋಜನೆಗೆ ನೆರವಾಗುವ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳ ಚಟುವಟಿಕೆಗಾಗಿ ಯೋಜನೆ ಸಿದ್ಧಪಡಿಸುವುದು - 45 ನಿಮಿಷ

ತರಬೇತಿದಾರರು, ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳನ್ನು ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪು-1 ಮತ್ತು ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪು-2 ಗುಂಪುಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಿ ಅವರಿಗೆ ಒಂದು ಸನ್ನಿವೇಶವನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಲು ನೀಡಿ ಆ ಸನ್ನಿವೇಶದಲ್ಲಿ ಉದ್ಭವಿಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಉತ್ತರಿಸಲು 20 ನಿಮಿಷಗಳ ಕಾಲಾವಕಾಶವನ್ನು ನೀಡುವುದು.

ಕೆಳಗಿನ ಸನ್ನಿವೇಶಗಳನ್ನು ಅವರವರ ಗುಂಪುಗಳಲ್ಲಿ ಚರ್ಚಿಸುವುದು.

ಹಂತ 1: ಈ ವ್ಯಾಪಾರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗಾಗಿ ಮಾಡಬೇಕಾದ ವಿವಿಧ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಗುಂಪುಗಳು ಚರ್ಚಿಸಿ ಬರೆಯುವುದು. ಒಂದು ಕಾರ್ಡಿನಲ್ಲಿ ಒಂದೇ ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ಮಾತ್ರ ಬರೆಯುವುದು.

- ಗುಂಪುಗಳು ಎಲ್ಲಾ ಅಂಶಗಳನ್ನೂ ಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು. ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲ, ಪರಿಕರಗಳು, (ರಾಗಿ ಹಿಟ್ಟು, ಸೌರಶಕ್ತಿ ಚಾಲಿತ ಒಣಗಿಸುವ ಯಂತ್ರ, ಪ್ಯಾಕೇಜಿಂಗ್ ಉಪಕರಣಗಳು, ಇತ್ಯಾದಿ), ಹಣಕಾಸು, ಸಾರಿಗೆ, ತರಬೇತಿಯ ಅಗತ್ಯತೆ ಇತ್ಯಾದಿ.
- ಆ ಕಾರ್ಯವು ಖರ್ಚನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆಯೋ ಅಥವಾ ಇಲ್ಲವೋ ಎಂಬುದರ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವಿಭಿನ್ನ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ವಿಭಿನ್ನ ಬಣ್ಣಗಳನ್ನು ಬಳಸಲು ಗುಂಪುಗಳು ನಿರ್ಧರಿಸಬಹುದು.

- ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಈ ರೀತಿಯು ಸಹ ಆಯೋಜಿಸಬೇಕು: ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ಯಾರು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ? ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ಅಥವಾ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪು ಅಥವಾ ಇತರರು (ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ಕಾರ್ಮಿಕರು, ಇತ್ಯಾದಿ). ಇದನ್ನು ಸೂಚಿಸಲು, ವಿಭಿನ್ನ ಆಕಾರದ ಕಾರ್ಡುಗಳನ್ನು ಬಳಸಬಹುದು.

ಉದಾಹರಣೆಗೆ: ಎಲ್ಲಾ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಗೋಲಾಕಾರದ ಕಾರ್ಡುಗಳಲ್ಲಿರುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಎಲ್ಲಾ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಆಯತಾಕಾರದ ಕಾರ್ಡುಗಳಲ್ಲಿರುತ್ತವೆ.

ಹಂತ 2: ಶಿಬಿರಾರ್ಥಿಗಳು ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಬರೆದ ನಂತರ, ತರಬೇತಿದಾರರು ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಡುಗಳನ್ನು ವ್ಯವಸ್ಥಿತವಾಗಿ ಜೋಡಿಸಲು ಹೇಳುವುದು. ಯಾವುದೇ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ಬಿಟ್ಟು ಹೋಗಿದ್ದಲ್ಲಿ ಗುಂಪುಗಳು ಅವುಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸುವುದು.

ಚಟುವಟಿಕೆ ಮುಗಿದ ನಂತರ, ಎರಡೂ ಗುಂಪುಗಳು ತಮ್ಮ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸುತ್ತವೆ. ಇದನ್ನು ಸಮಗ್ರವಾಗಿ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗುವುದು.

ಚಟುವಟಿಕೆ 5 : ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು - 5 ನಿಮಿಷ

ತರಬೇತಿದಾರನು ಅಧಿವೇಶನಗಳಿಂದ ಪ್ರಮುಖ ಕಲಿಕೆಗಳನ್ನು ಪುನರಾವಲೋಕಿಸಿ ಅಧಿವೇಶನವನ್ನು ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸುವುದು.

ಅನುಬಂಧಗಳು

1. ಚಟುವಟಿಕೆ 3ಕ್ಕೆ ಸನ್ನಿವೇಶ
2. ಚಟುವಟಿಕೆ 4ಕ್ಕೆ ಸನ್ನಿವೇಶ

ಅನುಬಂಧ - 1: ಚಟುವಟಿಕೆ 3ಕ್ಕೆ ಸನ್ನಿವೇಶ

ಮೆಕ್ಕೆ ಜೋಳದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಬೆಲೆ ಹೆಚ್ಚು ಏರಿಳಿತದಾದ್ದು, ಮೆಕ್ಕೆ ಜೋಳದ ಆಮದು, ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಸ್ಥಿತಿಗತಿಗಳು, ಹಳೆಯ ಮೆಕ್ಕೆ ಜೋಳ ದಾಸ್ತಾನಿನ ಮಾರಾಟ ಮುಂತಾದ ವಿವಿಧ ಅಂಶಗಳ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿತವಾಗಿದೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಬೆಲೆಗಳು ಅಧಿಕವಾದಾಗಲೆಲ್ಲಾ ರೈತರಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಮೆಕ್ಕೆ ಜೋಳವನ್ನು ಒಕ್ಕಣೆ ಯಂತ್ರದ ಸಹಾಯದಿಂದ ಕಾಳು ತೆಗೆದು ಅದನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಸಾಗಿಸುವ ತರಾತುರಿಯಲ್ಲಿರುತ್ತಾರೆ.

ಒಂದು ಸಭೆಯಲ್ಲಿ, ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸದಸ್ಯರಾದ ಕರಿಬಸಪ್ಪನವರು “ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಬೆಲೆ ರೂ. 1,200/ ಪ್ರತಿ ಕ್ವಿಂಟಾಲ್ ಇರುವಾಗ ನನ್ನ 96 ಕ್ವಿಂಟಾಲ್ ಮೆಕ್ಕೆ ಜೋಳವನ್ನು ರಾಶಿ ಮಾಡಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿದಲ್ಲಿ ನನಗೆ ರೂ.10,000 ಹೆಚ್ಚಿನ ಲಾಭ ಗಳಿಸಬಹುದಿತ್ತು” ಎಂದು ವಿಷಾದದಿಂದ ಹೇಳಿದರು.

ಪ್ರಶ್ನೆ: ಇಲ್ಲಿ ರೈತರು ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ಸಮಸ್ಯೆ ಏನು? ಇದನ್ನು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವ್ಯವಹಾರದ ಅವಕಾಶವಾಗಿ ಮಾರ್ಪಡಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿದೆಯೇ?

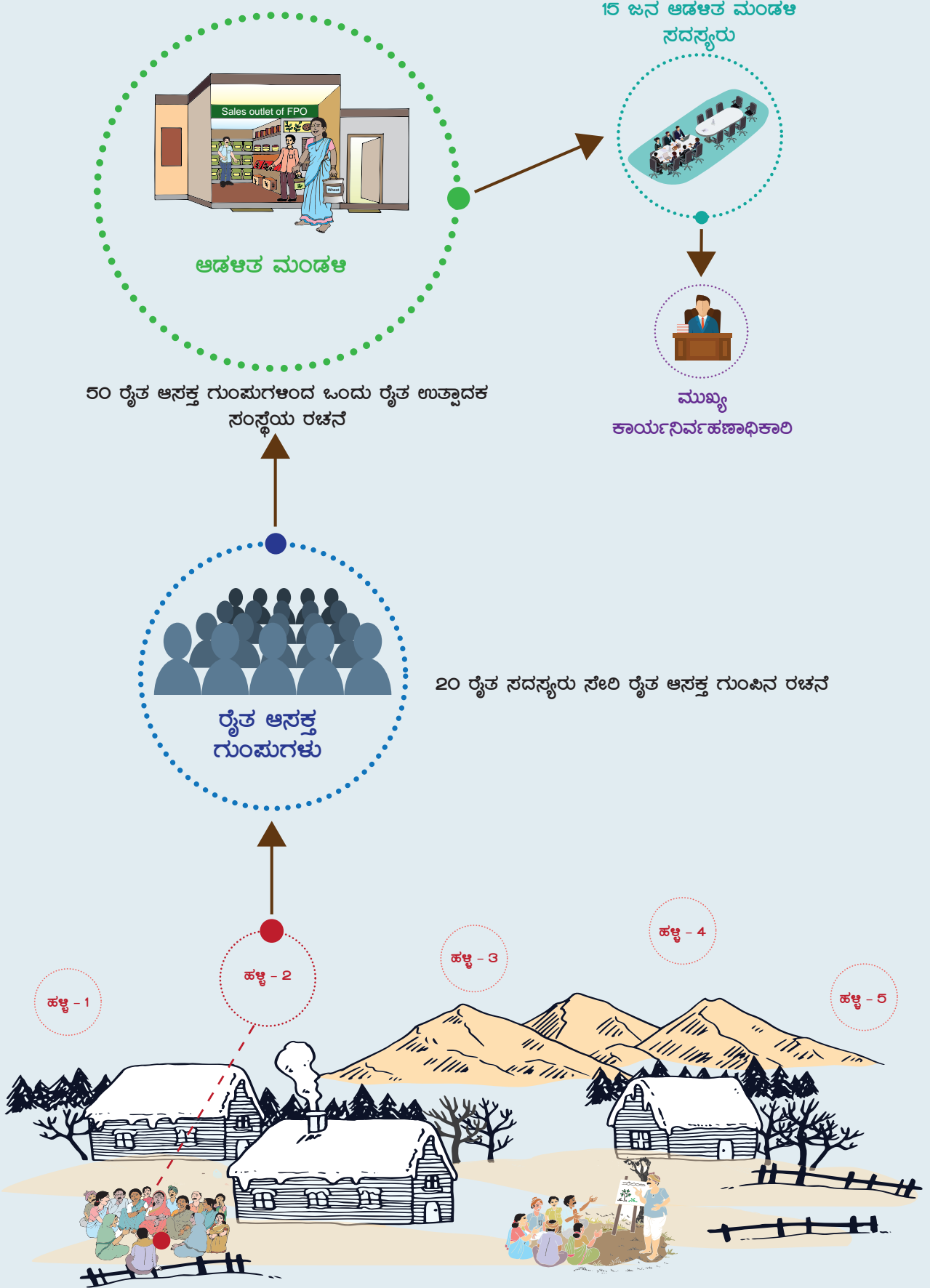
ಅನುಬಂಧ - 2: ಚಟುವಟಿಕೆ 4ಕ್ಕೆ ಸನ್ನಿವೇಶ

ಬೆಂಗಳೂರಿನ ಪ್ರಮುಖ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿ ವರ್ಷಕ್ಕೆ 2 ಲಕ್ಷ ಪ್ಯಾಕೆಟ್ ರಾಗಿ ಹಪ್ಪಳಗಳನ್ನು ಸರಬರಾಜು ಮಾಡಲು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಕೋರಿಕೆ ಸಲ್ಲಿಸಿದ್ದು, ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಯು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪಡಿಸಿದ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ತಿಂಗಳಿಗೆ ಕನಿಷ್ಠ 15,000 ಪ್ಯಾಕೆಟ್‌ಗಳ ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಪೂರೈಸುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಒಪ್ಪಿಗೆ ಕರಾರು ಪತ್ರವನ್ನು ಡಿಸೆಂಬರ್ 2018 ರಲ್ಲಿ ಸಹಿ ಮಾಡಿದ್ದು, ಫೆಬ್ರವರಿ 2019 ರಿಂದ ಪೂರೈಕೆ ಮಾಡಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವುದು.

ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ತನ್ನ ಎಲ್ಲಾ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳ ಜೊತೆ ಚರ್ಚಿಸಿ ಈ ಚಟುವಟಿಕೆ ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಎರಡು ರೈತ ಆಸಕ್ತಿ ಗುಂಪುಗಳು ಆಸಕ್ತಿ ಹೊಂದಿದ್ದು, ಪ್ರತಿ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪುಗಳಿಗೆ 7,500 - 8,000 ಪ್ಯಾಕೆಟ್‌ಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು ಪೂರೈಸಲು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆ ಸೂಚನೆ ನೀಡಲು ನಿರ್ಧರಿಸಿದೆ. ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಒಂದು ರಾಗಿ ಹಪ್ಪಳದ ಉತ್ಪಾದನಾ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ರೂ.1.50 ಎಂದು ಅಂದಾಜಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಪ್ರಶ್ನೆ: ಈ ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ಕಾರ್ಯಗತಗೊಳಿಸಲು ನಿಮ್ಮ ರೈತ ಆಸಕ್ತ ಗುಂಪು ಯಾವ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ?

ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ರಚನೆ



ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಉತ್ಕೃಷ್ಟ ಕೇಂದ್ರದ ಬಗ್ಗೆ

ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಕೃಷಿ ಒಂದು ಉದ್ಯೋಗನುಖ ಕ್ಷೇತ್ರವಾಗಿದ್ದು, ಗ್ರಾಮೀಣ ಭಾಗದ ರೈತ ಸಮುದಾಯದ ಆದಾಯ, ಉದ್ಯೋಗ ಹಾಗೂ ಜೀವನ ಕ್ರಮಗಳ ಪ್ರಮುಖ ಮೂಲವಾಗಿರುವುದಲ್ಲದೆ ಅವರ ಪೋಷಣಾ ಬದ್ಧತೆಯ ಮೂಲವಾಗಿಯೂ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ. ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಕೃಷಿ ಹಾಗೂ ಕೃಷಿ ಅವಲಂಬಿತ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯನ್ನು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಹಾಗೂ ಖಾಸಗಿ ವಲಯಗಳ ಸಹಭಾಗಿತ್ವದಲ್ಲಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪಡಿಸಲು ಕರ್ನಾಟಕ ಸರ್ಕಾರವು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಉತ್ತೇಜನ ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿರುವ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಇಲಾಖೆಗಳು ಒಂದು ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ರಚನೆ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ತರಲು ಕಾರ್ಯನುಖವಾಗಿದೆ.

ಕರ್ನಾಟಕ ಸರ್ಕಾರವು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಬಲವರ್ಧನೆಗೊಳಿಸುವ ದಿಶೆಯಲ್ಲಿ ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಹಣಕಾಸಾತ್ಮಕ ಹಾಗೂ ಆಡಳಿತಾತ್ಮಕ ಬೆಂಬಲವನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತಿದ್ದು, ಅದರಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಸುತ್ತು ನಿಧಿ, ಮೂಲ ಸೌಲಭ್ಯಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಸಹಕಾರ, ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಬೆಂಬಲ ಹಾಗೂ ಹಲವಾರು ರೀತಿಯ ತಾಂತ್ರಿಕ, ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಸಹಕಾರ ಮತ್ತು ಬೆಂಬಲ ನೀಡಲಿದೆ.

ರಾಜ್ಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಅವಶ್ಯಕವಿರುವ ಬೆಂಬಲ ಹಾಗೂ ಸಹಾಯ ನೀಡುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಒಂದು ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ರಚನೆಯ ಅರಿವನ್ನು ಮನಗಂಡು ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಒಟ್ಟಾರೆ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಬೆಂಬಲ ನೀಡುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಉತ್ಕೃಷ್ಟ ಕೇಂದ್ರವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗಿದೆ. ಈ ಸಂಸ್ಥೆಯು ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿರುವ ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಅವಶ್ಯಕವಿರುವ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ, ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಬಲವರ್ಧನೆ, ತಾಂತ್ರಿಕ ಮಾಹಿತಿ, ವ್ಯವಹಾರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟಂತೆ ಹಾಗೂ ಇನ್ನಿತರ ವಿಷಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಬೆಂಬಲ ಮತ್ತು ಸಹಕಾರ ನೀಡುವ ಮೂಲಕ ಈ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಸದಸ್ಯ ರೈತರ ಶ್ರೇಯೋಭಿವೃದ್ಧಿಗಾಗಿ ಶ್ರಮಿಸುತ್ತಿದೆ.



ರೈತ ಉತ್ಪಾದಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಉತ್ಕೃಷ್ಟ ಕೇಂದ್ರ

ತೋಟಗಾರಿಕಾ ಮಹಾವಿದ್ಯಾಲಯ, ತೋ.ವಿ.ವಿ. ಆವರಣ

ಜಿ.ಕೆ.ವಿ.ಕೆ. ಅಂಚೆ, ಬೆಂಗಳೂರು - 560065

ದೂರವಾಣಿ: +91 80-29721577; +91 9449457344

ಇ-ಮೇಲ್: coefpo@gmail.com; ಜಾಲತಾಣ: www.coefpo.org

