

## **SELECCIONAR DE TEMAS INTERÉS COMÚN PARA EL DESARROLLO DEL EJERCICIO.**

Objetivo: Lograr que los participantes pongan su mente y su cuerpo en función del tema que se va a tratar. Es una etapa de sensibilización frente al contenido general. Importante aquí es comenzar por valorar el conocimiento y experiencia pre-existente en los participantes, pues este es el insumo principal del grupo.

Materiales: pliegos de papel periódico y marcadores.

Ejercicio participativo con los asistentes para identificar intereses comunes alrededor de problemáticas específicas relacionadas con la comercialización de la producción agropecuaria, escogiéndose los renglones productivos y las variables de mercado en que se enfocara la consulta de las herramientas digitales y los ejercicios complementarios dentro del objeto de la capacitación.

Para la distribución en grupos se recomienda agrupar a los participantes en algunas de las cuatro líneas de interrogantes siguientes:

- ¿Qué sabe sobre canales de comercialización y de qué manera le afectan o le sirven?
- ¿Sabe de dónde sale el precio que le ofrecen por sus productos?
- ¿Cómo sabe si el producto que ofrece reúne las características y condiciones que requieren los clientes? (proponer un producto base para el ejercicio).
- ¿Qué hace usted para dar a conocer sus productos y la organización de la cual hace parte, así como las ventajas y condiciones de calidad, acondicionamiento y de entrega que ofrece?

Para visualizar los resultados de la discusión al interior de cada grupo, cada uno registrara en una cartelera las conclusiones más relevantes para compartir con el auditorio y acordar la selección de temas específicos de interés común para el desarrollo del ejercicio con apoyo de las diferentes herramientas digitales.