**Resumen de los Resultados del Curso**

**Capacitación sobre Transferencia de Tierras: Construir y Mantener Relaciones**

**Módulo 1: Primeros pasos en la transferencia de explotaciones agrícolas y ganaderas**

Competencia básica: Prepararse para participar en un proceso de transferencia.

Objetivos del aprendizaje:

1. Identificar los pasos clave en un proceso de transferencia.
2. Clarificar sus valores, su visión y sus objetivos.
3. Nombrar a las personas clave involucradas en su transferencia.
4. Evaluar las necesidades y los bienes de las partes involucradas.
5. Practicar formas de establecer y reforzar las relaciones clave.

**Módulo 2: Evaluar su situación financiera y formar su equipo**

Competencia básica: Evaluar su situación financiera y sus necesidades, así como la situación y las necesidades de la otra parte. Identificar a los asesores clave para apoyar su proceso de transferencia.

Objetivos del aprendizaje:

1. Asignar valores a los activos incluidos en la transferencia.
2. Definir los términos financieros clave.
3. Identificar los estados financieros más comunes y aprender a utilizarlos.
4. Describir los distintos tipos de asesores y lo que hay que tener en cuenta al contratarlos.

**Módulo 3: Identificar herramientas empresariales y jurídicas**

Competencia básica: Prepararse para elegir las herramientas que necesita para avanzar en su proceso de transferencia.

Objetivos del aprendizaje:

1. Comparar las distintas formas de transferir activos.
2. Identificar las herramientas que usted necesita para participar en la transmisión de una explotación agrícola o ganadera.
3. Utilizar los términos básicos para comunicarse con asesores jurídicos y empresariales.

### Módulo 4: Prepararse para contar su historia

### Competencia básica: Comunicar eficazmente sus valores, su visión y sus objetivos a un público específico.

Objetivos del aprendizaje:

1. Aprender a utilizar sus valores, sus visiones y sus objetivos para contar una historia.
2. Discutir sobre la comunicación eficaz para las diferentes audiencias.
3. Identificar a quién va a contar su historia y por qué.
4. Describir cómo y dónde compartirá su historia.
5. Adaptar su historia a diferentes audiencias.

**Módulo 5: Prepararse para la negociación**

Competencia básica: Negociar un acuerdo en el que todos salgan ganando.

Objetivos del aprendizaje:

1. Definir quiénes están involucrados y qué necesita obtener de una negociación.
2. Prepararse para apoyar su posición. ​
3. Identificar los comportamientos que mantienen la confianza. ​
4. Practicar las habilidades de comunicación para llegar a un acuerdo.
5. Gestionar el estrés en las negociaciones.