



Co-funded by the European Union



Implemented by  
**giz** Deutsche Gesellschaft  
für Internationale  
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

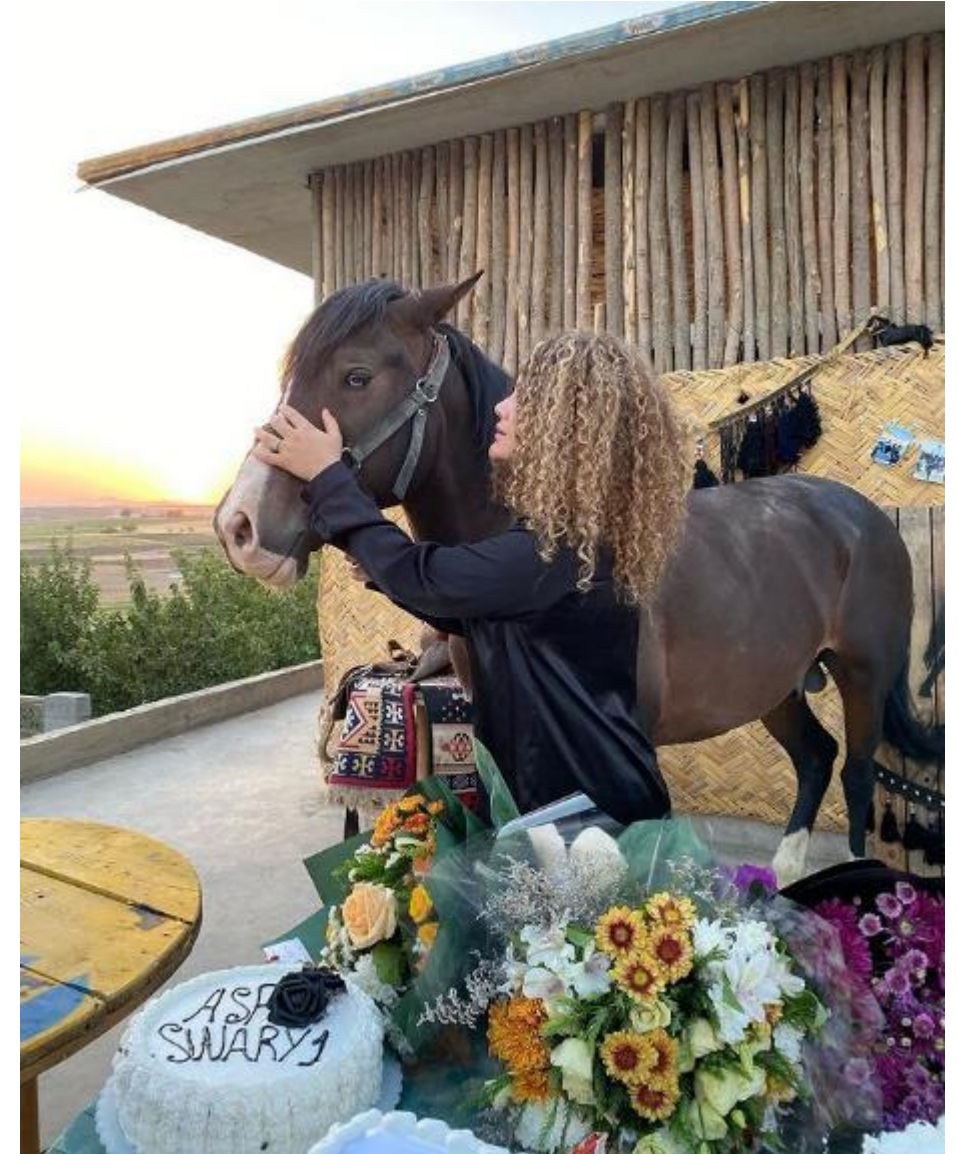
**ZOAC**  
from relief to recovery

# گهشتوکال Gashtukal

## agrotourism training *training of trainers*

02 – 07 July 2023

Lisa Gordon-Davis & Aram Izzeddin



# Agrotourism training team

## *introductions*

Name	Region	Organisation

# Agrotourism training

## *course programme*

This is a 5-day course – but lots to cover and the timing is very tight...  
have to move fast!

	Sunday 2 July	Monday 3 July	Tuesday 4 July	Wednesday 5 July	Thursday 6 July	Friday 7 July
AM	<b>Course Introduction</b>  <b>Module 1:</b> Introduction  <b>Module 2:</b> Agritourism Experiences	<b>Module 2:</b> Agritourism Experiences  <b>Module 3:</b> Agritourism Services	<b>Module 3:</b> Agritourism Services  <b>Module 4:</b> Develop an agritourism product	<b>Module 4:</b> Develop an agritourism product  <b>Module 5:</b> Business Planning and Marketing  <b>Prep for practice session:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Allocation of topics for practice</li> </ul>	<b>ToT:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Training materials</li> <li>Presentation skills</li> <li>Training methods</li> </ul> <b>ToC:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Coaching programme and methods</li> </ul>	<b>Practice training sessions</b>  Closing formalities  Certificates
PM					Practice training sessions	End

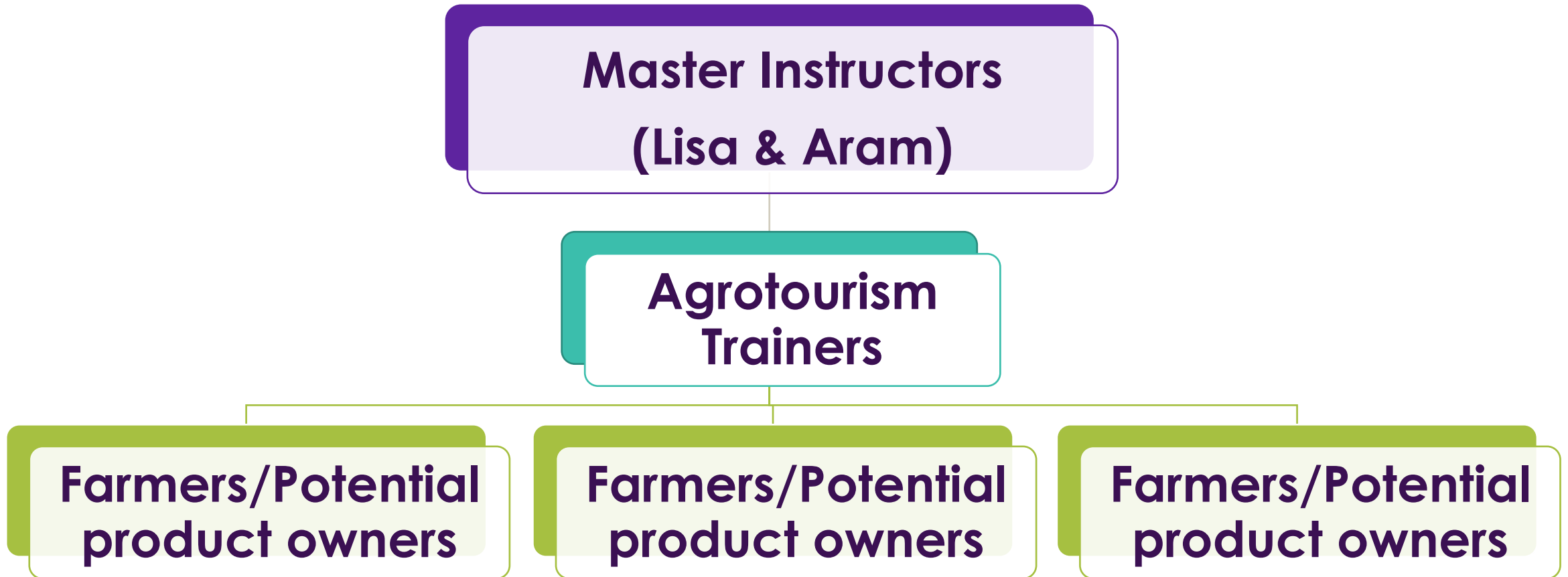


# Agrotourism Training

*training model and process*

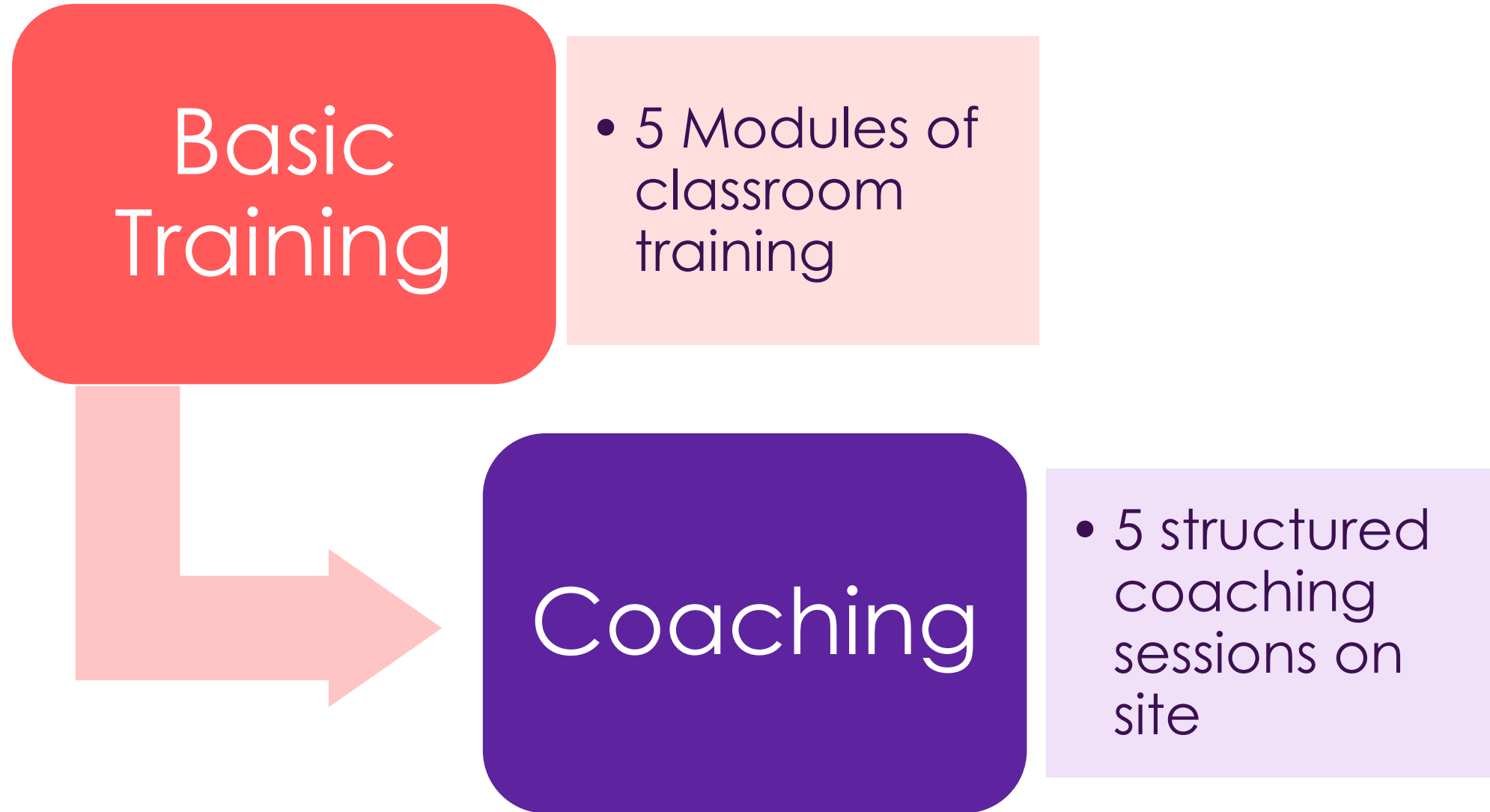
# Agrotourism training model

*the tiers*



# Agrotourism training model

*process*





# Agrotourism Training

*training content and materials*



# Agrotourism training

*the programme covers the following*

  
**گهشتوکال Gashtukal**

راهینانی گهشتیاری کشتوکالی  
پیشه کیهک بوگهشتیاری و گهشتیاری کشتوکالی

مؤدیولی ۱



  
**گهشتوکال Gashtukal**

راهینانی گهشتیاری کشتوکالی  
نه زمونده کانی گهشتیاری کشتوکالی

مؤدیولی ۲



  
**گهشتوکال Gashtukal**

راهینانی گهشتیاری کشتوکالی  
خزمه تگوزاری گهشتیاری کشتوکالی

مؤدیولی ۳



  
**گهشتوکال Gashtukal**

راهینانی گهشتیاری کشتوکالی  
بهره پندانی بهره منگی گهشتیاری کشتوکالی

مؤدیولی ۴



  
**گهشتوکال Gashtukal**

راهینانی گهشتوکالی

مؤدیولی ۵



یه که ی ۳



په ره پیدانی گه شتیاری کشتوکالی له  
هه ریمی کوردستانی ئێراق

یه که ی ۲



نموونه ی گه شتیاری کشتوکالی جیهانی

یه که ی ۱



پیشه که ی گه شتیاری و گه شتیاری  
کشتوکالی



یه که ی ۱



ئەزموونی کاری کینگە

یه که ی ۲



ئەزموونی پەرورده و  
فېربوون

یه که ی ۳



ئەزموونی پشودان و کات  
بەسەربردن

یه که ی ۴



ئەزموونی بەرھەمە  
خۆراکیە کان و ھونەری  
چیشتلینان



یه که ی ۴



ئەزموونەکانی سەلامەت

بەڕێوەبردنی پلاندانانی  
سەلامەتی  
لێپرسراویەتی

یه که ی ۳



پەيوەندی و خزمەتگوزاری

رازپوونی میوان  
شیوازه‌کانی فیدباک  
رێنماییکردن و لێکدانەوه

یه که ی ۲



پێشکەشکردنی خواردن و  
خواردنەوه

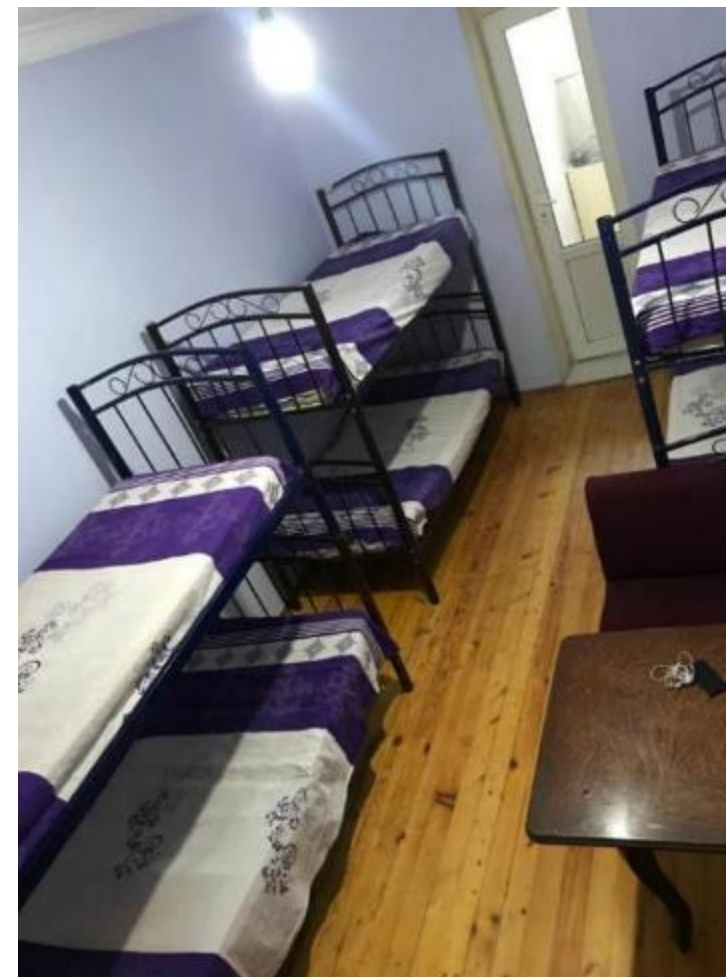
سەرچاوه‌کان  
دابینکردنی ژەمه‌کان  
بۆنه‌کان  
خزمەت به‌خۆکردن

یه که ی ۱



شوێنی مانەوه

رێنماییه‌کان بۆ دابینکەرانی  
شوێنی مانەوه له‌کێلگه‌



یه که ی ۱



شیکاری توانای گه شتیار ی کشتوکالی

یه که ی ۲



دیزاینکردنی به رهه میکی گه شتیار ی  
کشتوکالی

یه که ی ۳



به ریوه بردنی به رهه میکی گه شتیار ی  
کشتوکالی



# module 5

## *units*

### unit 1



Financial planning

### unit 2



Marketing

### unit 3



Business Planning





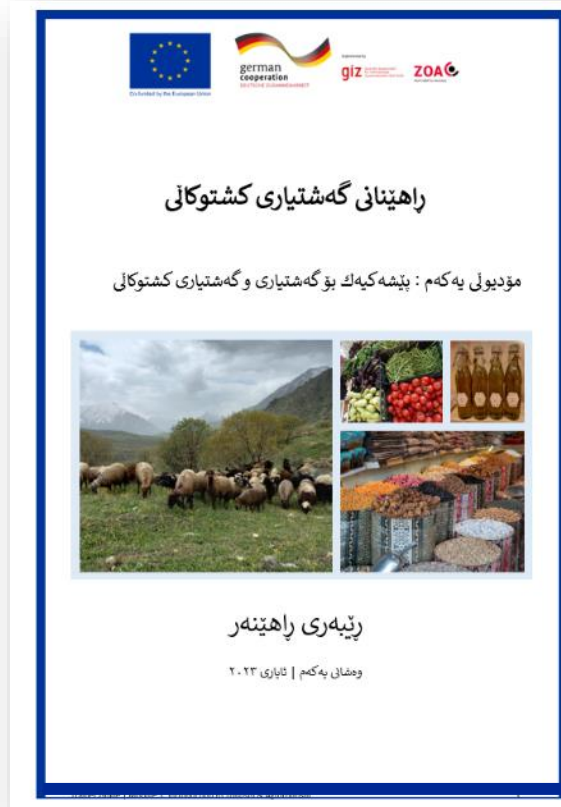
# Agrotourism Training Materials



# Agrotourism training materials

## *introduction*

A good trainer has 2  
strong legs to stand on!



# Agrotourism training materials

## *the suite of materials*


### PowerPoint Slides

### Trainer Manual

### Handouts & Worksheets

راھینانی گەشتیاری کشتوکالی

مۆدیولی ۱: ناساندنی گەشتیاری و گەشتیاری کشتوکالی




بلاوناھە

وھشی پەكەم | ئایاری ۲۰۲۳

راھینانی گەشتیاری کشتوکالی

مۆدیولی ۱: ناساندنی گەشتوگوزارو گەشتیاری کشتوکالی



رێبەری راھینەر

وھشی پەكەم | ئایاری ۲۰۲۳

گەشتوکالی Gashtukal

راھینانی گەشتیاری کشتوکالی

پیشە کەلەك بۆ گەشتیاری و گەشتیاری کشتوکالی

مۆدیولی ۱



### Trainer Guide

پەكەم ۳: گەشەپێدانی گەشتیاری کشتوکالی لە ھەرێمی کوردستان

ناوڕۆك	سەلاد	كات	سەرچاوهكان
ئانگاریگە كانی گەشتیاری کشتوکالی	۵ خولەك	۵ خولەك	باسی ئەو ئانگاریگە پەكە كە ھەرێمی كوردستان وەك ولایتی رووبەروری دەپنەوه و چۆن گەشتیاری کشتوکالی دەتوانێت بەشداری پەكە كە لە چارەسەرکردنی جەند ئانگاریگە پەكە روونی پەكەرەوه كە پێویستە فووكەسە كە لە ماویەكی كۆرندا زۆر تاپەت بەت، پێویستە شونینگ تاپەت ھەلۆزێردیت و بکرتە نامانچ بە سوودوهرگرتن لە ئەزموونە ناوازاكان پان سەرنجراکێشە كانی ولاتەكان.
دواڕۆك گەشتیاری کشتوکالی	۵ خولەك	۵ خولەك	چالاکی ۷: گەشتیاری کشتوکالی لە ناوچەكەندا ۱- پێویستە بەشداریووان شونگی ناوچەكانی خۆیان لەسەر نەخشە دیاری پەكەن و دەستنیشان پەكەن كە چ كشتوکالیك لە ناوچەكەدا ھەبە. ۲- پاشان دەتوانێت پێداڕ بۆ پەكەن بەكاریگەرێت بۆ پەكەنكەشكردنی بەرھەمەكی كشتوکالی گەشتیاری. ۳- دەتوانێت بەشداریووان باسی لێوە پەكەن كە ئایا توانای پەكەنێتی گەشتیاری لێجەبە ھەبە لە ناوچەكەدا بە جوهرە جیاوازاكان چالاکی گەشتیاری کشتوکالی بۆ سەرنج راكێشانی گەشتیاری.
چالاکی بە ھەزری گەشتیاری کشتوکالی	۱۰ خولەك	۱۰ خولەك	سەندەكان پێشان بەدە، روونی پەكەرەوه كە پێشایەكان بەرھەم نیشان بەدە كە دەتوانێت بە بەرھەم چێشە و چەند نمونەپەكی ھەلۆزێردرووی پێشایەكان بەرھەم نیشان بەدە كە دەتوانێت بە بەرھەمەكی نوێ گەشتوگوزاری كشتوکالی لە ھەرێمی كوردستان پێكێشە. ئەو ئانگاریگە روون پەكەرەوه كە چوونێران/مالەكان لەواتەپە رووبەروریان پێنەوه لەكالی دەستپێكێرن كاریگەر گەشتوگوزاری كشتوکالی. ئەو ھۆكەرە دەردەكێنە روون پەكەرەوه كە دەتوانن كاریگەرێتیان ھەبێت لەسەر گەشتیاری ئێمە بازارگەنە.
پێشایەكان بەرھەم	۹-۱۰ خولەك	۱۰-۱۵ خولەك	بلاوناھە ۱۱: كەلێنەكان بەرھەمەكی گەشتیاری
ئانگاریگە كانی گەشتیاری کشتوکالی	۹-۱۰ خولەك	۲۰ خولەك	بلاوناھە ۱۲: ئێكۆلۆجیكەكەیس: ئانگاریگەكان بۆ چوونێران ۱- سەندەكان پێشان بەدە، روونی پەكەرەوه كە پێشایەكان بەرھەم نیشان بەدە كە دەتوانێت بە بەرھەمەكی نوێ گەشتوگوزاری كشتوکالی لە ھەرێمی كوردستان پێكێشە. ۲- داوا لە بەشداریووان پەكە باسی لێوە پەكەن كە چۆن ئانگاریگەكان كاریگەرێتیان ھەبێت لەسەر چوونێران و سەندەكانەكانیان ھەبۆوه.

# Agrotourism training materials

## trainer manual

- Provides the '**body of knowledge**' for the trainer to present and teach.
- Is the '**textbook**' for the training
- Provide the '**what**' of the training
- Helps you know and understand what you are teaching
- It makes sure you all teach the same type and quality of content.
- Follows the same sequence of content as the PPT and Trainer Guide
- **Read** and **learn** the content in advance to that you can present the TST training with full knowledge and confidence.

### مۆدېولى ۱: ئاساندىن گەشتىياري و گەشتوگوزاري كشتوكالى

#### يەكەمى ۱: ئاساندىن گەشتىياري و گەشتوگوزاري كشتوكالى

گەشتوگوزار كاتتىك روودەتات كە مۇقەددەس دورۇلە مائەكەتتەن گەشت دەكەن و بە ھۆكۈرى جىواراز دەچنە شۇنەكەن تىر. ئۇم ھۆكۈرە دەشتى بۇ خۇش/كەت بىسەرىدەن بۇ بازاگان، يان سەردان ھارۋى و خۇزەكەن بىن. كاتتىك ئەوان لەم شۇنەكەن كە سەردان دەكەن، چاۋبان لە شەكەن بۇ ئەۋەي بىكەن و چىزى لىۋەرگە. ئەمەش دەشتى بۇ كۆمەنبا سەركەشەكەن پەخساند بۇ پەرىپەيدان و پىشكەكەندىن چالازى چىزى پەخىش و پەدەستەنبا ھەندىك پازە. تا زاتار لەم شەكە ھەبىت كە لەندەم بدىر لە ئۈچەپەكەدە لەگەرى مائەۋەي گەشتەكەن زاتار دەۋە، و پەنگە پارى زاتار خەرج بىكەن.

گەشتىياري كشتوكالى: ھەر ئەم ۋەزىيەت كشتوكالىيە لەمەس بىنەماي گەشتىياري كە بىنۆلىت گەشتىياري بەرەو ئۈچە كشتوكالىيەكەن بات. ئەمەلىيەتتە كەسەكە پەيدەندى لەگەل سەۋىت و لادىگان و دورۋەرىي فەرمەم دەكەت دەشتى بۇ مائەسەي بىتە ئەندىۋىست بىتە، بىدەك بىتە، پاز... لەۋەنچە سەركەشەي، پەرىپەيدان و زاتار فەرىۋون بىت.

گەشتىياري كشتوكالى سەر بە دورۇ كەرنى ئابۋەين كە بىزىن لە كشتوكالى و گەشتىياري. لەكەن بەرەمەنباي بەرەمەنباي كشتوكالىيە بەرەمەنباي گەشتىياري پان خەزمەتگوزارىيەكەش پىشكەش بە سەردانكەن و گەشتىياري دەكەت.

گەشتىياري كشتوكالى لەۋەنچە ھەندەو بەرەمە (بۇ نەۋەن بەرەمە تازە) واپان خەزمەتگوزارى (بۇ نەۋەن گەشت) پىشكەش سەردانكەن بىكەن.

#### سودەكەن گەشتىياري كشتوكالى

گەشتوگوزارى كشتوكالى سودى جۇرۋەنچە ھەمە، چ بۇ جۇرۋەنچە/چۇنەكەن، بۇ لەم كۆمەلەگەنباي كە گەشتوگوزارى كشتوكالى تىبا ھەلەكەتتە.

### راھىتتەن گەشتىياري كشتوكالى

مۆدېولى يەكەم: پىشەكەكە بۇ گەشتىياري و گەشتىياري كشتوكالى



رېبەرى راھىتتەن

ۋەشەن يەكەم | ئاپارى ۲۰۲۳

# Agrotourism training materials

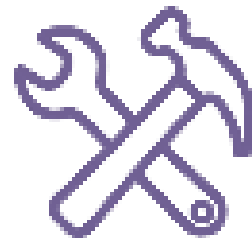
## participant handouts and worksheets

Provides worksheets and handouts for activities and background information.

Specific worksheets help to build the product information progressively over the course.

Keep these worksheets as inputs to use in the coaching sessions to develop and present the final product concept.

Indicated with this 'tools' icon:



په کله ی سیټیم: بلاونامه ی په کهم: که لینه کانی به رهه می گه شتیار ی کشتوکالی

ناو	وهسف/نموونه/پروژه
نمونه کانی کینگه	نمونه کانی په پوهه ست به کینگه کانی بؤ گه شتکهران په پوهه ست به دروښه کړدن، تامکردن، چنښت لټان / ناماده کړدن خوارنده نیشتمانی / نه ریتبه کانه، گه شت بؤ منډالان و همرزه کاران، کارلېکړدن له گه ل نازه لانی کینگه، چنگ و نانی به یانی / شوښی نیشته چنپوون و هتد.
شوښی مانهوه	شوښی مانهوه له گوندنان زور کهمه، به تاییه له شوښانه ی که گه شتکهران دهوتان نمونه کانی په پوهه ست به کینگه کانی هه بیټ. مانهوه له کینگه (مانهوه له گه ل خزانې جوتیاره که یان له ماله کهمان یان له باله خانه کانی تری کینگه کاند که بؤ شو مهبسته رازلېرونه توه و نامپری پوښتبان بؤ دانراوه) دهرفه ټنکه بؤ گه شه کړدن له زورنگ له ناوچه گوندنښته کاند.
نمونه کانی زانستی خواردن	وانه کانی چنښت لټان له گه ل پښوړانی ناوڅو، که له لایه و هرگړه کانهوه پښتگړی ده کړن له همر شوښیک که یوار هه بیټ. به کاره ټپانی 'دایکې چنښت لټان' که هه لگړی پښکه کونه کانی خواردن ناوچه کهم، شم جوره نمونه وانه زور په سم دین. وانه کانه ده بیټ خوښ بگووړنه توه و به چنښت یان و به شاری پښکړدن و کارلېکړدن له گه ل گه شتکهرانی تپدایچ – هانیان بدن و یارمه تیان بدن، به ده سی خوښ خوارنده کانی تاقبیکه توه، به خوښ بؤ خوښ لټن و هتد.
رنگ کانی خوراک یان گه شتیار ی کشتوکالی	رنگ کانی خوراک له سم به مای به رهه می جیواز که له ناوڅو به ده ده ست.
گه شته ناوڅویه کانی	فراوان کړدن و به ره یټدانی کومه لیک رنگی بابته ی له لایه خه لکی ناوچه کهمه که شاره زان سروشی ناوچه که و دهوتان چیروکی سهرنجراکښ، کوږ و/یان چالکی هه مچه شمن به درنژای رنگه پښکشم بکهن. به ره یټدانی پلا تفری په پوهه ندی / که نال / پورتالی جیگړتن که خزمه تگوزاری گه شتیار ناوڅو بؤ کومپانیا کانی گه شتیار / گه شتکهران به زمانه جیوازده کانی پخړنه روو.
گه شته کانی کارگه ی کشتوکالی	نمونه کانی کارگه کانی کشتوکالی (بؤ نمونه کارگه ی شراب، کارگه ی تهجن، مرهبا یان کارگه کانی پاراستن، پرؤسیس کړدن شیره منی و هتد) له گه ل گه شتی پښه ی کینگه ی (به تاییه بؤ منډالان و همرزه کاران)، تامکړدن به رهه م و پښاندانی به رهه م کانی، به شاریکړدن له پرؤسه کانی به رهه مه تیان و هتد.
کات به سریردن منډالان	چالاکیه کانی، کات به سریردن و شوښه کانی که بؤ خزان و منډالان تهرخان کراو و هوکو سروشی خزان دؤست / نمونه کانی کشتوکالی. شو وانه ی که خزان و منډال دهوتان به رهه می ده سی تپدا دروست بکهن، نان بیرژن، خواردن دروست بکهن و هتد.
نمونه کانی کولتوریبه کانی	هه لسوکه و تکرر له گه ل نازه لانی یاریکړدن له گه ل نازه له پتوه یبه کانی، کؤکړدنه وه ی هیلکه، خوراکدانی مراوی و هتد. خولی بچووی ژینگه – فزپوونی دار، گول، نازه ل، باندنه. چالاکیه کانی جل و بهرگ و ونه گرتی خزان و ناگر و گوزانی.
نمونه کانی کولتوریبه کانی	پښاندانی له کینگه وه بؤسر میز دهوتانیت نمونه کانی کولتوری به ریخت، پښکه شکر دن ژمی نه ری، له گه ل نمایی موزیک و سمای ناوڅو، ونه گرتن به جل و بهرگ نه توه می / نه ری و هتد.
گه شتکړدن و پیاده ره ی	کارگه ی شراب له گه ل تامکړدن شراب و فرؤشتی شراب له شوښی کار (ههروه ها له گه ل خواردن کهم و هوکو، په ټپر، ژمه سوکه کانی).
گه شتکړدن و پیاده ره ی	پوښته ریزه ی باش، پچ وهی، به باشی نیشانه کراو بؤ گه شتکړدن به ره یټدایت و هندیک به شاری کولتوری تپدایت – بؤ نمونه. به پښکړدن بؤ شوښی کانی کولتوری. راهتبان و پښکه شکر دن خزمه تگوزاری به ره ی ناوڅو باش بؤ پښکړدن دوور و درنژ.



# Trainer Guide



# Agrotourism training materials

## *trainer guide*

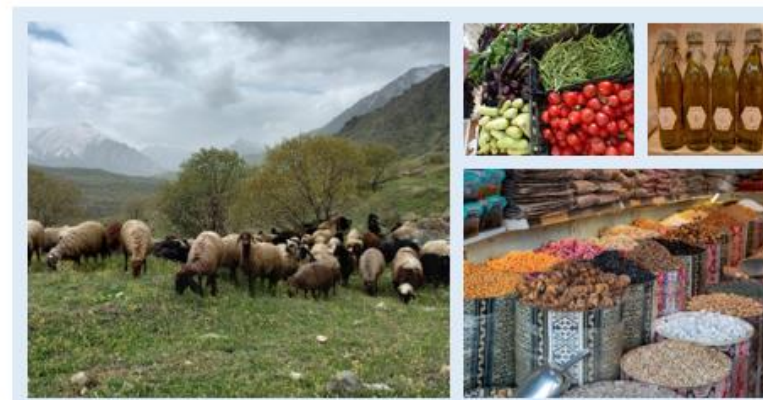
What is in it:

1. List of resources you will need for the training
2. Preparation notes
3. Training programme and timing
4. Training instructions for each topic:
  - Content you need to teach about each slide
  - Activities you need to do for the slides
5. Practical instructions for activities and practice



## راھینانی گەشتیاری کشتوکالی

مۆدیولی یەكەم : پێشەکیەك بۆ گەشتیاری و گەشتیاری کشتوکالی



## رێبەری راھینەر

وەشانی یەكەم | ئایاری ۲۰۲۳

# Agrotourism training materials

## trainer guide

### Your instructions on how to train

یه که ی ۳: گه شه پیدانی گه شتیاری کشتوکالی له هه ریمی کوردستان

ناوه رۆک	سلاید	کات	رێنماییه کانی راهینان	سه رجاوه کان
ئالنگارییه کانی گه شتیاری کشتوکالی	۷۳	۵ خوله ک	باسی ئه و ئالنگاریانه بکه که هه ریمی کوردستان وه ک ولاتیک رووبه رووی ده بیته وه و چۆن گه شتیاری کشتوکالی ده توانیت به شدار ی بکات له چاره سه رکردنی چهند ئالنگارییه ک.	
دوا بۆژی گه شتیاری کشتوکالی	۷۴	۵ خوله ک	روونی بکه ره وه که پتیو یسته فۆکه سه که له ماوه یه کی کورتدا زۆر تایبه ت بێت، پتیو یسته شونینکی تایبه ت هه لئێژێردیت و بکرتیه ئامانج به سوود وه رگرتن له ئه زموونه ناوازه کان یان سه رنجرا کیشه کانی ولاته کان.	
جالاکی به هیزی گه شتیاری کشتوکالی	۷۵	۱۰ خوله ک	جالاکی ۷: گه شتیاری کشتوکالی له ناوچه که تدا ۱- پتیو یسته به شدار یووان شونین ناوچه کانی خویان له سه ر نه خشه دیاری بکه ن و ده ستینیشان بکه ن که چ کشتوکالیک له ناوچه که دا هه یه. ۲- پاشان ده بێت بریار بده ن که کامیان ده توانیت به کاریه یتریت بۆ پتیشکه شکردنی به ره هه میکی کشتوکالی گه شتیاری. ۳- ده بی به شدار یووان باس له وه بکه ن که ئایا توانای پتیکه ینانی گه شتی زنجیه پی هه یه له ناوچه که دا به جۆره جیاوازه کانی جالاکی گه شتیاری کشتوکالی بۆ سه ره نج راکیشانی گه شتیاری	
بۆشاییه کان به ره هه م	۷۷-۹۰	۱۵ خوله ک	سلایده کان پیشان بده، روونی بکه ره وه که بۆشاییه کان به ره هه م جیه و چهند نمونه یه کی هه لئێژێردراوی بۆشاییه کان به ره هه م نیشان بده که ده توانیت به به ره هه می نوێ گه شتوگوزاری کشتوکالی له هه ریمی کوردستان پر یکرته وه.	بلا و نامه ی ۱: که لینه کانی به ره هه می گه شتیاری
ئاله نگارییه کانی گه شه پیدانی گه شتوگوزاری کشتوکالی	۹۱-۹۴	۲۰ خوله ک	ئه و ئالنگاریانه روون بکه ره وه که جووتیاران/ماله کان له وانه یه رووبه روویان ببنه وه له کانی ده ستپیکردنی کاریکی گه شتوگوزاری کشتوکالی. ئه و هۆکاره دهره کیانه روون بکه ره وه که ده توانن کاریگه رییان هه بێت له سه ر گه شه ی ئه م بازرگانیه.	
			جالاکی ۸: لیکۆئینه وه ی که یس: ئاله نگارییه کان بۆ جووتیاران ۱- سیناریۆکه بۆ به شدار یووان بخوێنه ره وه. ۲- داوا له به شدار یووان بکه باس له وه بکه ن که چۆن ئالنگاریه کان کاریگه ری نه رتینیان له سه ر جووتیار و سه ردانکه ره کانیا ن هه بووه.	

# Agrotourism training materials

## trainer guide

How long to take to do or teach



یه که ی ۳: گەشەپێدانی گەشتیاری کشتوکالی لە هەریمی کوردستان



سەرچاوه کان	پێنمایه کانی پاهینان	کات	سلاید	ناوهڕۆک
	باسی ئەو ئالنگاریانه بکه که هەریمی کوردستان وەک ولاتیکی پرووبه پرووی دەبێتەوه و چۆن گەشتیاری کشتوکالی دەتوانیت بەشداری بکات لە چارهسەرکردنی چەند ئالنگارییه ک.	۵ خولهک	۷۳	ئالنگارییه کانی گەشتیاری کشتوکالی
	پرووی بکه‌ره‌وه که پێویسته فۆکه‌سه که له ماوه‌یه‌کی کورتدا زۆر تاییه‌ت بێت، پێویسته شوێنێکی تاییه‌ت هه‌ل‌بژێردیت و بکرتیه ئامانج به سوودوه‌رگرتن له ئەزموونه ناوازه‌کان یان سەرنج‌راکێشه‌کانی ولاته‌کان.	۵ خولهک	۷۴	دوا‌پۆ‌زی گەشتیاری کشتوکالی
	جالاکی ۷: گەشتیاری کشتوکالی له ناوچه‌که‌تدا ۱- پێویسته به‌شداری‌بووان شوێنی ناوچه‌کانی خۆیان له‌سه‌ر نه‌خشه‌ دیاری بکه‌ن و ده‌ستنیشان بکه‌ن که چ کشتوکالێک له ناوچه‌که‌دا هه‌یه. ۲- پاشان ده‌بێت بریار بده‌ن که کامیان ده‌توانرێت به‌کاربه‌ێنرێت بۆ پێشکه‌شکردنی به‌ره‌مه‌مێکی کشتوکالی گەشتیاری. ۳- ده‌بێ به‌شداری‌بووان باس له‌وه بکه‌ن که ئایا توانای پێکه‌ێنانی گەشتی زنجیه‌یی هه‌یه له ناوچه‌که‌دا به‌جۆره‌ جیاوازه‌کانی جالاکی گەشتیاری کشتوکالی بۆ سه‌ره‌نچ راکێشانی گەشتیار	۱۰ خولهک	۷۵	جالاکی به‌هێزی گەشتیاری کشتوکالی
بلا‌نامه‌ی ۱: که‌لێنه‌کانی به‌ره‌مه‌می گەشتیاری	سلایده‌کان پیشان بده، پرووی بکه‌ره‌وه که بۆشاییه‌کان به‌ره‌م چیه‌ و چەند نمونه‌یه‌کی هه‌ل‌بژێردراوی بۆشاییه‌کان به‌ره‌م نیشان بده که ده‌توانرێت به‌ به‌ره‌مه‌می نوێی گەشتوگوزاری کشتوکالی له هەریمی کوردستان پرێکرتته‌وه.	۱۵ خولهک	۷۷-۹۰	بۆشاییه‌کان به‌ره‌م
	ئەو ئالنگاریانه‌ روون بکه‌ره‌وه که جووتیاران/ماله‌کان له‌وانه‌یه‌ پرووبه‌روویان ببنه‌وه له‌کاتی ده‌ستپێکردنی کارێکی گەشتوگوزاری کشتوکالی. ئەو هۆکاره‌ ده‌ره‌کیانه‌ روون بکه‌ره‌وه که ده‌توانن کاریگه‌ریان هه‌بێت له‌سه‌ر گەشه‌ی ئەم بازرگانیه‌.	۲۰ خولهک	۹۱-۹۴	ئالنه‌نگارییه‌ کانی گەشەپێدانی گەشتوگوزاری کشتوکالی
	جالاکی ۸: لیک‌ۆئینه‌وه‌ی که‌یس: ئالنه‌نگارییه‌کان بۆ جووتیاران ۱- سیناریۆکه‌ بۆ به‌شداری‌بووان بخوێنه‌ره‌وه. ۲- داوا له به‌شداری‌بووان بکه باس له‌وه بکه‌ن که چۆن ئالنگاریه‌کان کاریگه‌ری نه‌رێنیان له‌سه‌ر جووتیار و سه‌ردانکه‌ره‌کانیان هه‌بووه.			

# Agrotourism training materials

## trainer guide

یه که ی ۳: گه شه پیدانی گه شتیاری کشتوکالی له ههریمی کوردستان

ناوه روک	سلاید	کات	رینماییه کانی راهینان	سه رجاوه کان
ئالنگارییه کانی گه شتیاری کشتوکالی	۷۳	۵ خوله ک	باسی ئه و ئالنگارییه بکه که ههریمی کوردستان وه ک ولاتی ک پرووبه پرووی ده بته وه و چۆن گه شتیاری کشتوکالی ده توانیت به شدار بکات له چاره سه رکردنی چهند ئالنگارییه ک.	
دواروژی گه شتیاری کشتوکالی	۷۴	۵ خوله ک	پرووی بکه ره وه که پتویسته فۆکه سه که له ماوه یه کی کورتدا زۆر تایبته بیت، پتویسته شوینیکی تایبته هه لپژێردریت و بکرتیه ئامانج به سوود وه رگرتن له ئه زموونه ناوازه کان یان سه رنج راکیشه کانی ولاتی ک	
چالاک به هیزی گه شتیاری کشتوکالی	۷۵	۱۰ خوله ک	چالاک ۷: گه شتیاری کشتوکالی له ناوچه که تدا ۱- پتویسته به شدار یووان شوینی ناوچه کانی خۆیان له سه ر نه خشه دیاری بکه ن و ده ستنیشان بکه ن که چ کشتوکالیک له ناوچه که دا هه یه. ۲- پاشان ده بیت بریار بده ن که کامیان ده توانیت به کاریه پتیریت بۆ پیشکه شکردنی به ره هه مپکی کشتوکالی گه شتیاری. ۳- ده پی به شدار یووان باس له وه بکه ن که ئایا توانای پیکه پتانی گه شتی زنجیه پی هه یه له ناوچه که دا به جوړه جیاوازه کانی چالاک گه شتیاری کشتوکالی بۆ سه رهنج راکیشانی گه شتیار	
بۆشاییه کان به ره هه م	۷۷-۹۰	۱۵ خوله ک	سلایده کان پیشان بده، پرووی بکه ره وه که بۆشاییه کان به ره هه م چیه و چهند نموونه یه کی هه لپژێردراوی بۆشاییه کان به ره هه م نیشان بده که ده توانیت به به ره هه م نوپی گه شتوگوزاری کشتوکالی له ههریمی کوردستان پر بکرتیه وه.	بلا و نامه ی ۱: که لینه کانی به ره هه م گه شتیاری
ئالنگارییه کانی گه شه پیدانی گه شتوگوزاری کشتوکالی	۹۱-۹۴	۲۰ خوله ک	ئه و ئالنگارییه پروون بکه ره وه که جووتیاران/ماله کان له وانه یه پرووبه پروویان ببنه وه له کانی ده ستپیکردنی کاریکی گه شتوگوزاری کشتوکالی. ئه و هۆکاره دهره کیانه پروون بکه ره وه که ده توان کاریگه ربیان هه بیت له سه ر گه شه ی ئه م بازرگانیه.	
			چالاک ۸: لیکۆلینه وه ی که یس: ئالنگارییه کان بۆ جووتیاران ۱- سیناریۆ که بۆ به شدار یووان بخوینه ره وه. ۲- داوا له به شدار یووان بکه باس له وه بکه ن که چۆن ئالنگارییه کان کاریگه ری نه رتیبیان له سه ر جووتیار و سه ردانکه ره کانیا هه بووه.	

Activity  
number, name  
and  
instructions

What it's about?

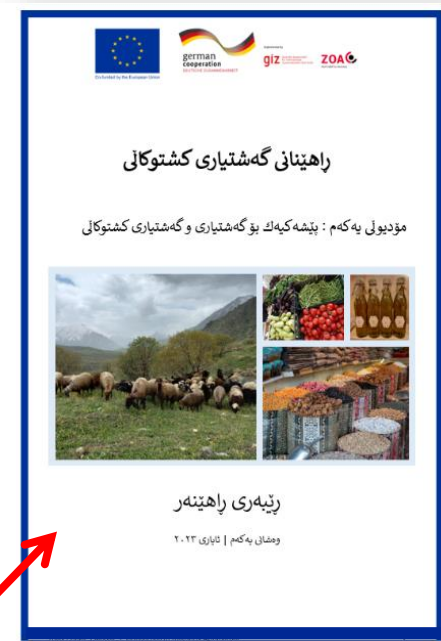
# Agrotourism training materials

## trainer guide

### گهشتیاری کشتوکالی له ههریمی کوردستان

سهرچاوه کان	رێنماییه کانی راهێنان	کات	سلاید
	باسی ئه و ئالنگاریانه بکه که ههریمی کوردستان وهک ولاتیکی پرووبه پرووی دهبیته وه و چۆن گهشتیاری کشتوکالی دهتوانیت به شداری بکات له چاره سهرکردنی چهند ئالنگارییه ک.	ه خوله ک	۷۳
	پرووی بکه ره وه که پێویسته فۆکه سه که له ماوه یه کی کورتدا زۆر تایبته بیت، پێویسته شوینیکی تایبته هه لێ پێردریت و بکریته ئامانج به سوود وه رگرتن له ئه زموونه ناوازه کان یان سهرنج راکیشه کانی ولاته کان.	ه خوله ک	۷۴
	چالاک ۷: گهشتیاری کشتوکالی له ناوچه که تدا ۱- پێویسته به شداریووان شوینی ناوچه کانی خۆیان له سهر نه خشه دیاری بکه و دهستنیشان بکه که چ کشتوکالیک له ناوچه که دا هه یه. ۲- پاشان ده بیت بریار بدهن که کامیان ده توانیت به کاری به تیریت بۆ پیشکه شکردنی به ره هه مێکی کشتوکالی گه شتیاری. ۳- ده پی به شداریووان باس له وه بکه که ئایا توانای پیکه تینانی گه شتی زنجیه پی هه یه له ناوچه که دا به جۆره جیاوازه کانی چالاک گه شتیاری کشتوکالی بۆ سهرنج راکیشانی گه شتیاری	۱۰ خوله ک	۷۵
بلا و نامه ی ۱: که لینه کانی به ره هه می گه شتیاری	سلایده کان پیشان بده، پرووی بکه ره وه که بۆشاییه کان به ره هه م چیه و چهند نموونه یه کی هه لێ پێردراوی بۆشاییه کان به ره هه م نیشان بده که ده توانیت به به ره هه می نوێ گه شتوگوزاری کشتوکالی له ههریمی کوردستان پر بکریته وه.	۱۵ خوله ک	۷۷-۹۰
	ئهو ئالنگاریانه پروون بکه ره وه که جووتیاران/ماله کان له وانه یه پرووبه پروویان ببنه وه له کاتی ده ست پیکردنی کاریکی گه شتوگوزاری کشتوکالی. ئه و هۆکاره دهره کیانه پروون بکه ره وه که ده توان کاریه ر بیان هه بیت له سهر گه شه ی ئه م بازرگانیه.	۲۰ خوله ک	۹۱-۹۴
	چالاک ۸: لیکۆلینه وه ی که یس: ئاله نگارییه کان بۆ جووتیاران ۱- سیناریۆ که بۆ به شداریووان بخوینه ره وه. ۲- داوا له به شداریووان بکه باس له وه بکه که چۆن ئالنگاریه کان کاریگه ری نه رتینیان له سهر جووتیار و سهر دانکه ره کانیا هه بووه.		

What to say:





**PowerPoint slides**



# Agrotourism training materials

## *PowerPoint Slides*

- Same content as the Trainer Manual
- Visual representation of content to show your participants
- Follows same sequence of content

### agroturizm nə deməkdir? *sektorlar*

**Agroturizm** iki iqtisadi sektora bağlıdır: kənd təsərrüfatı və turizm. Kənd təsərrüfatı məhsulu istehsal etməklə yanaşı, o, ziyarətçilərə və turistlərə turizm məhsulu və ya xidməti də təklif edir.



**Kənd təsərrüfatı**



**Turizm**

# Agrotourism training materials

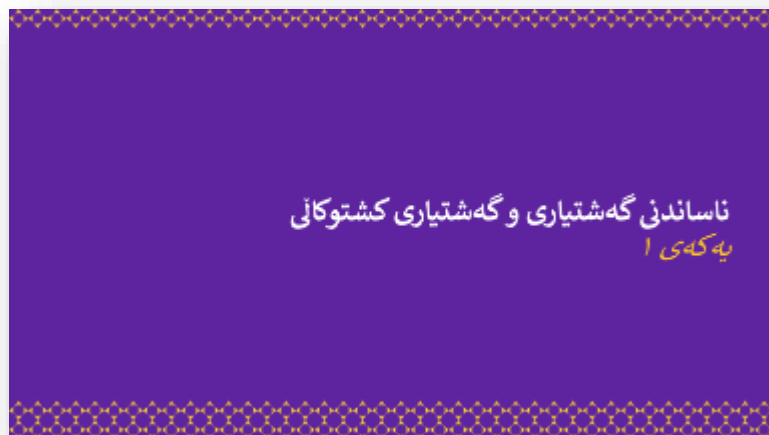
## PowerPoint Slides



Module Cover slide



Module Contents slide



Unit Header slide



Activity slide



Content/Information slide

# Agrotourism training materials

*module cover slide*



**گەشتوکال Gashtukal**

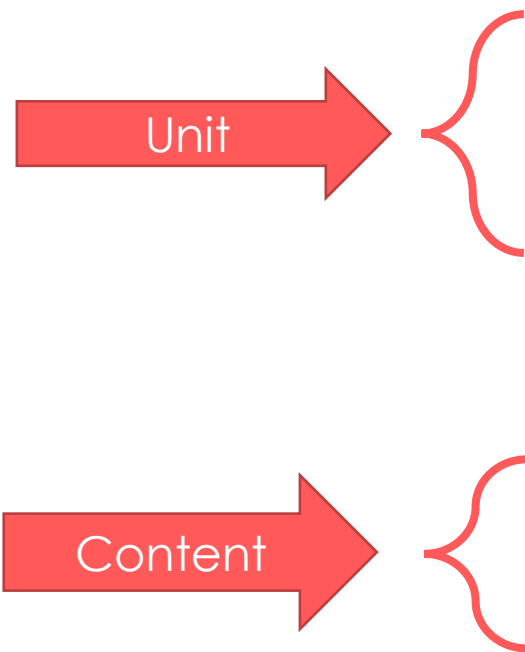
**راھینانی گەشتیاری کشتوکالی**  
پیشه کیهك بۆ گەشتیاری و گەشتیاری کشتوکالی

مۆدیولی ۱



# Agrotourism training materials

*module content slide*



یه که ی ۱



پیشه که ی گهشتیاری و گهشتیاری  
کشتوکاری

یه که ی ۲



نموونه ی گهشتیاری کشتوکاری جیهانی

یه که ی ۳



په ره بیدانی گهشتیاری کشتوکاری له  
هه رزمی کوردستانی ئێراق



مۆدیونی ۱  
یه که کان

# Agrotourism training materials

*unit heading slide*

ناساندنی گهشتیاری و گهشتیاری کشتوکالی  
یه که ی ا

# Agrotourism training materials

*unit sub-heading slide*

چه مکه کانی گه شتیاری و گه شتیاری کشتوکالی

# Agrotourism training materials

*topic heading slide*

**Turizm və aqroturizm anlayışları**

# Agrotourism training materials

*content slide*

White  
background

Slide heading

## گهشتیاری کشتوکالی وهك دهرفه تئیکى بازرگانی

له روانگه ی بازرگانییه وه، گهشتیاری کشتوکالی ده توانیت هه ریه کیک له سی رۆلی بنه رتهی بۆ جووتیاران پربکاته وه:



پیشکه شکردنیکى  
سه ره کی



وهك چالاکیه کی  
یه کسان



وهك سه رچاوه یه کی  
داهاتی زیاده

Slide numbers

# Agrotourism training materials

*activity slide*

Action  
icon



Yellow  
background

چالاکي ۲  
دهتوانن بیر له هیچ سوودیکی گهشتیاری کشتوکالی بکه نه وه؟

Heading

- ۱- بیر له وه بکه وه که تا ئیستا چیت زانیوه.
- ۲- بیر له هه ر سوودیك بکه وه که  
گهشتیاری کشتوکالی دهتوانیت پیشکەشی  
بکات به:
- ا- جووتیار
- ب- کۆمه لگه

Participant  
instructions

Slide  
numbers

# Agrotourism training materials

## *PowerPoint slides*



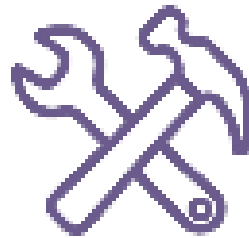
Brainstorming



Group  
discussion



Weblinks



Handouts and  
worksheets

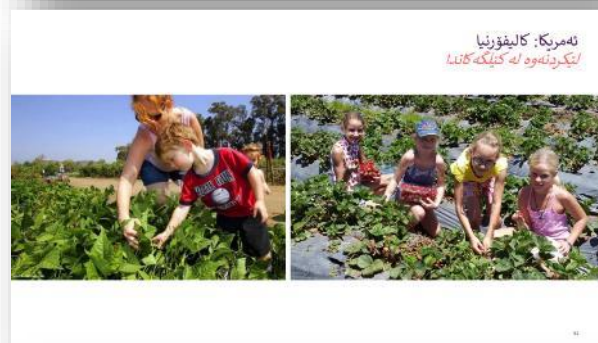
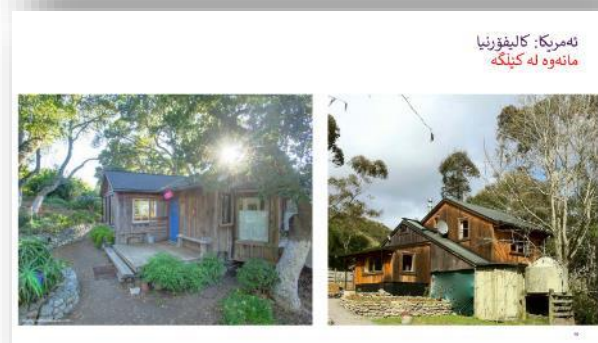


Case studies

# Agrotourism training materials

## PowerPoint slides

Overview slide with examples



# Agrotourism training materials

## PowerPoint slides

2023/06/12

### Working with the slides:

- **Hard copy:** 6 slides per page
- **Check the flow** of the 'story' from slide to slide.
- **Practice** so that you can tell the story in a **logical sequence**
- **Keep these close** when you are training
- **Turn pages** so you know what is coming



7

8



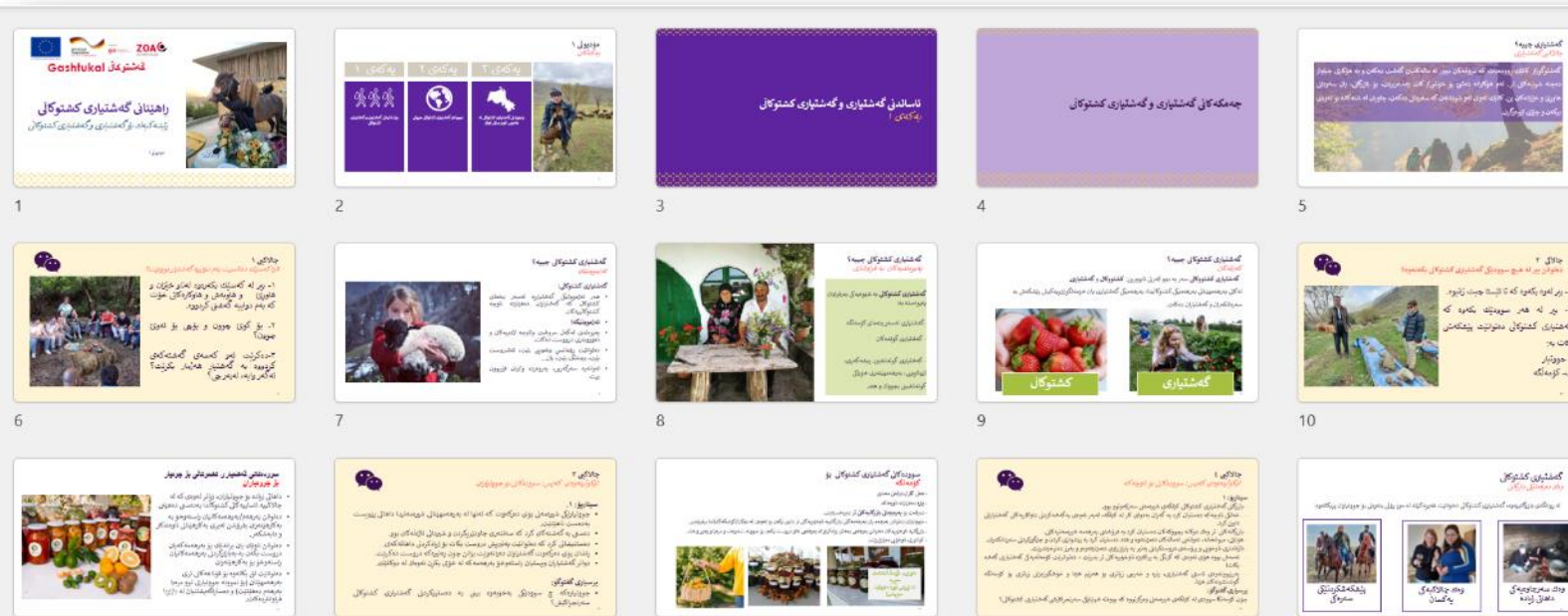
9

10



11

12





## activity 1

*practice with training materials*

Let's work through Module 1, Unit 1 together.

مۆدیولی ۱  
یه که کان

یه که ی ۱	یه که ی ۲	یه که ی ۳
 پیشه که ی گهشتیاری و گهشتیاری گشتوگالی	 نمونه ی گهشتیاری گشتوگالی جیهانی	 به ره پندانی گهشتیاری گشتوگالی له هه زیمێ کوردستانی ئێزاق





# Agrotourism Training Resources





## activity 2

*brainstorm: types of resources*



**What types of resources do you think you need to deliver your Agrotourism training?**



# Agrotourism training resources

## *training materials*

### **Trainer file with:**

1. Copy of Trainer Guide
2. Hard copy of PPT
3. Trainer manual in hard copy
4. Admin docs: attendance register, evaluation forms, etc.
5. Sleeves with e.g. samples of marketing materials, news articles



# Agrotourism training resources

*standard equipment*



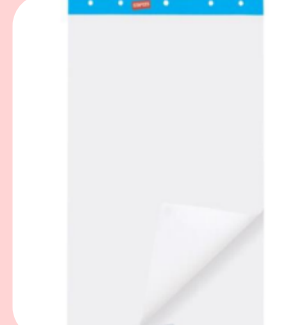
Markers  
and  
pens



Tape



Blutac  
(or  
similar)



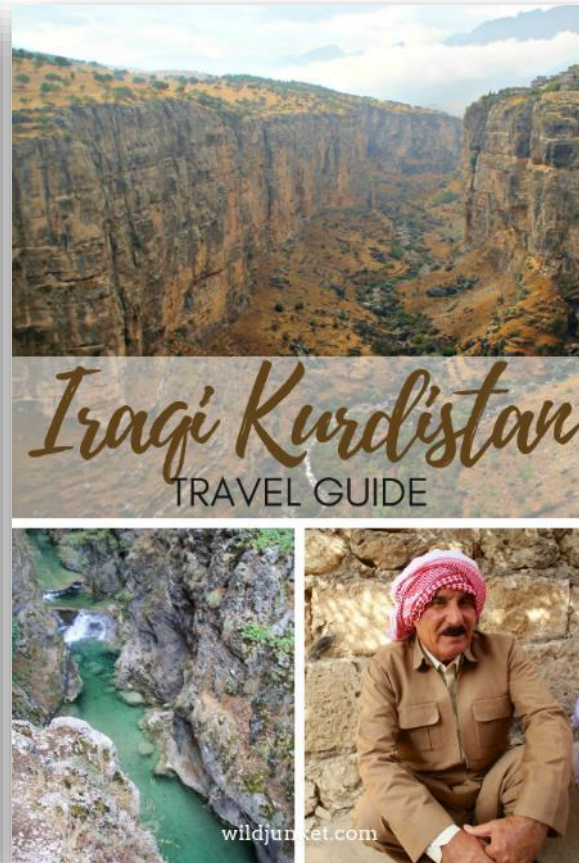
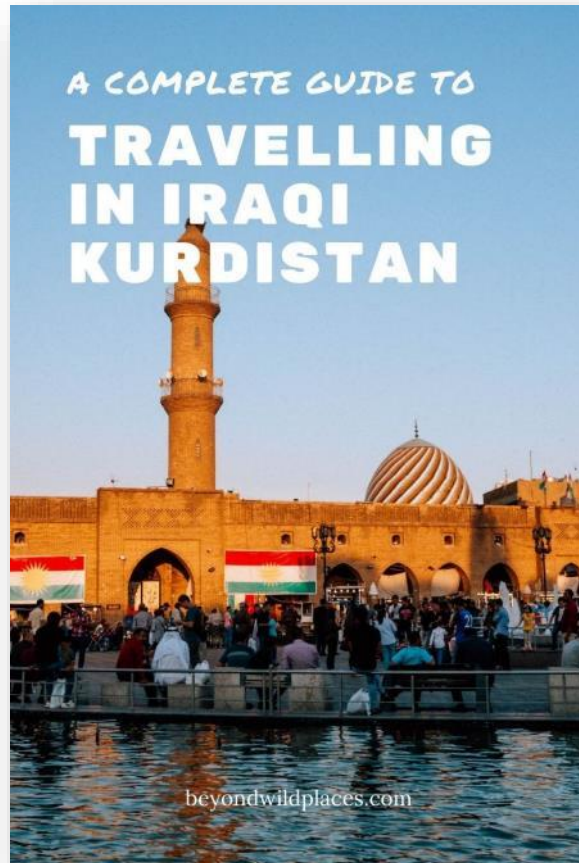
Flipchart  
paper



Scissors

# Agrotourism training resources

*training materials: marketing examples*



Travel Guides & Maps



Tourism marketing samples



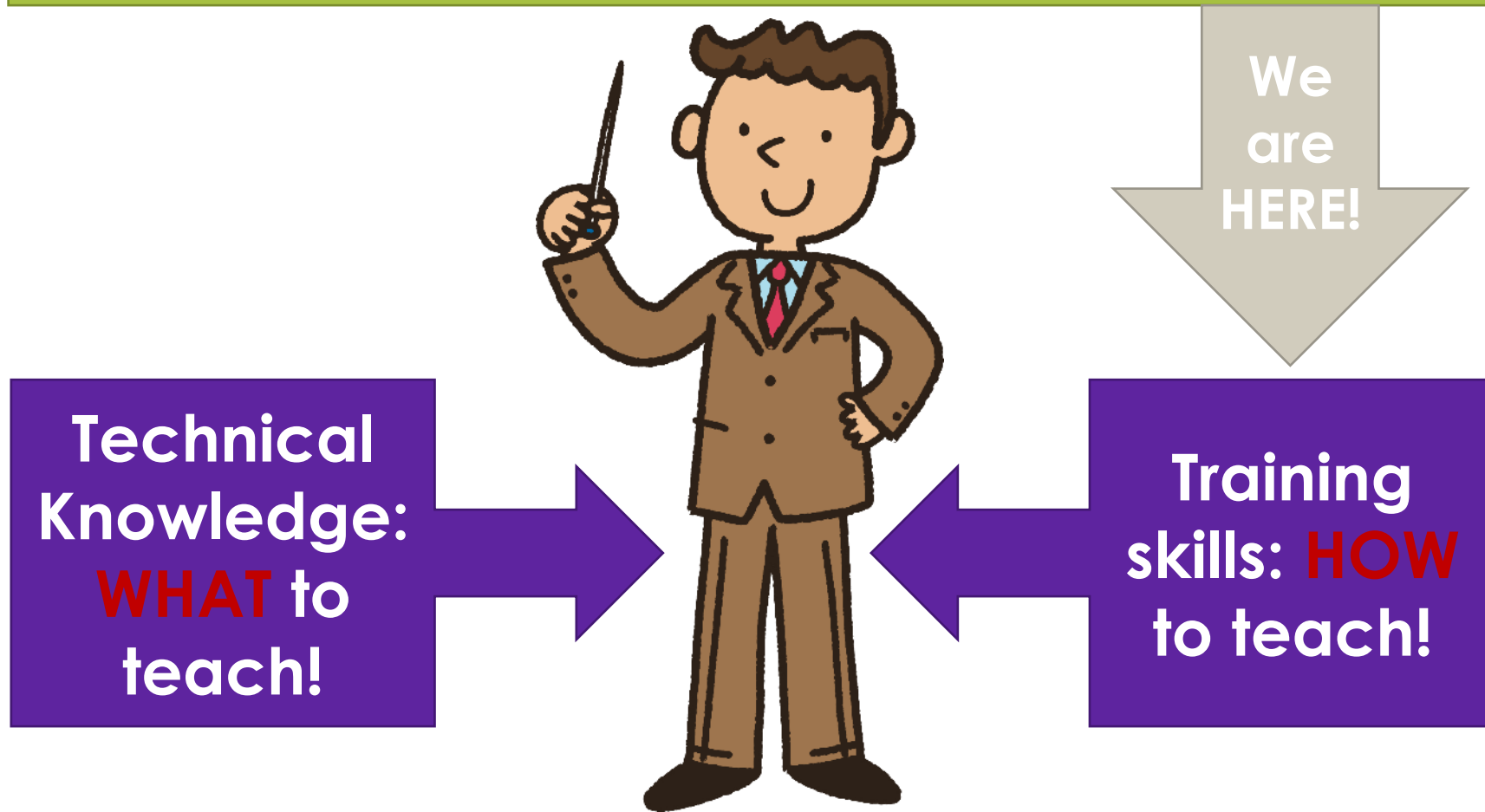
# Training Skills

## *How to Train*

# training skills

*training skills*

A good trainer needs 2 strong legs to stand on!



# training skills

## *stages of training*

### Before

- Preparation of self
- Prep of logistics

### During

- Training skills
- PowerPoint skills

### End/ After

- Wrap-up
- Evaluation
- Review

# Training Skills:

*Before training...*

**training skills**

*before training: preparation*

**Training  
Delivery**

**Training  
Preparation**

## Preparation vs Delivery



# training skills

*before training: preparation in advance*

## ❖ **Read the Trainer Guide:**

- Check the activities and how to run them
- Check what resources you need and where you can get them
- Get the resources you will need to take with you
- List what you need to get on site

## ❖ **Know your topic and training material: read the PPT, Trainer Manual, and the Worksheets and Handouts.**

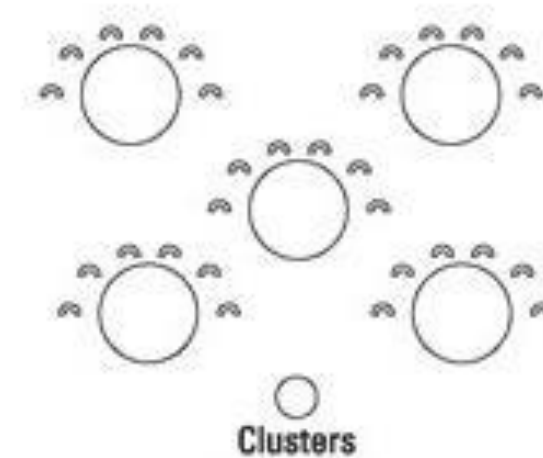
- ❖ **Read, understand, practice and prepare for the activities (get the resources)**
- ❖ **Visit websites that you will use in the training**
- ❖ **Research agrotourism products in the region, Iraq or other countries.**
- ❖ **Do/practice the calculations in the financial activities**

# training skills

*before training: logistics*

## Check logistics:

- Location
- Date/s
- Time
- Venue:
  - Projector, screen, table for trainer resources
  - Room layout
  - Restrooms
  - Refreshments location and times (tea and lunch)
- Participants: names, locations, other details



## training skills

*before training: preparation on the day*

### Be early to:

- Set up the training venue: seating, water, projector, etc.
- Unpack and lay out all your resources e.g. samples of marketing materials, product packaging, etc.
- Check logistics: washrooms, break times, meals.
- Lay out training materials for participants.

**Tip:** Do this the day before if possible

# Training Skills:

*During training...*



# training skills

## *opening the training*

### Opening procedures

- Welcome
- Formalities/ speeches
- Introductions
- Register
- Programme
- Break times
- Restroom locations
- Ground Rules
- Training materials



# training skills

## *during training: tips*

### Tips:

- **Stand** where everyone can see and hear you
- **Face** your audience – not reading off the slides with your back to them
- **Project** your voice – trainees must hear you
- Give **examples from own experience** – personal stories to illustrate the content

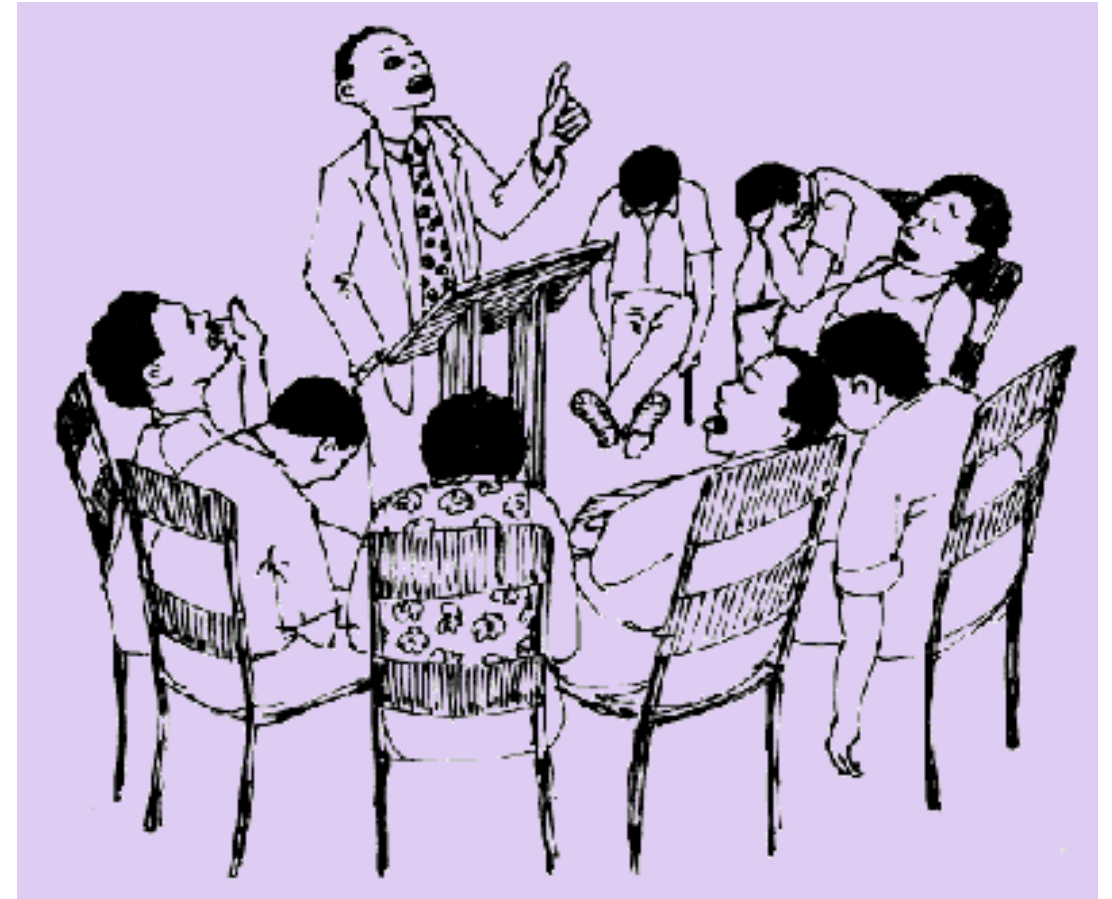


# training skills

## *during training: Don'ts*

### **Don't:**

- Read the slides to the participants
- Mumble
- Fidget
- Pace up and down
- Put hands in pockets
- Shuffle from foot to foot
- Talk to the screen not the people



# training skills

## *using the flipchart*

### Tips:

- Write short points: not everything they say – make a short summary point
- Write big and neat
- Stand to the side of the flipchart: not in front
- Do not write in capital letters: DIFFICULT TO READ





## activity 3

### *brainstorm: energy levels*

- How can you recognise if the energy in your training event is low?
- What body language will you notice from your participants?
- What can you do about it?



# training skills

## *energisers*

### **Times when energy levels fall and people's attention wanders:**

- at the end of the morning
- just after lunch
- towards the end of the day

**If energy levels in the room are low, wake your participants up!**





# *Using PowerPoint and the Projector*

# PowerPoint

## *Presentation mode*

### Que veulent les clients?



Logement propre



Des aliments sûrs et savoureux



Des choses intéressantes à voir et à faire



Ne pas nuire à l'environnement

Comment cela s'applique-t-il à votre gîte et à vos hôtes?

15

NOTES

COMMENTS



63%



# PowerPoint

*at the start of training*

Have the PPT open and  
projected to the cover slide  
when participants arrive



# Training Skills:

*End of training...*

## training skills

*at the end of the training*

### Closing Procedures

- Summary
- Closing activities:  
training evaluation
- Formalities/ speeches
- Way forward

### Personal

- Wrap up of what they gained from the course
- Farewell and good wishes to apply learning

# training skills

## *after the training*

### 1. Review the training: How did I do?

- Timing?
- Preparation and content knowledge?
- Could you run the activities with confidence?
- What worked?
- What didn't work?
- Any issues or challenges?
- Your confidence, **skills and ability?**

### 2. Revise

- Make notes on what to improve next time: equipment, timing, materials, etc.
- Make **notes to feed back to the project**



## Training Methods



[illegible]

# training methods

*methods used in agrotourism training*

Brainstorm

Discussion/Group discussion

Case studies/scenarios

Demonstrations

Practical activities

Internet demonstrations

Video activities

Worksheet activities

What's in  
our  
training  
toolbox?



# training methods

## *brainstorming*

### What

- A very effective method to generate ideas about a topic or for problem solving
- Get participants to do some thinking!
- Generate lots of ideas
- See what participants already know

### How

- Ask a question
- Write the answers on the flipchart – very short!!
- Ask more questions to stimulate thinking
- Face the participants
- **Must be very fast and energetic!**



Did you  
notice – we  
just did a  
brainstorm!

# training methods

## *discussions*

Discussion icon



### What

A discussion with/between trainees around a set topic or issue to encourage thinking on that topic

### How

Ask questions related to the topic e.g. why is personal hygiene important?

Trainees discuss answers to questions asked

Can be in 1 big group, or smaller groups that report back

Trainer facilitates input from trainees – can capture on the flipchart or board

## training methods

### *Brainstorming vs Discussions*

#### Brainstorm

- Generating a list of ideas to establish what participants know
  - not discussing the ideas or items on the list

#### Discussion

Come up with ideas and answer questions using discussion to gain deeper understanding of the topic

# training methods

## *case studies/scenarios*

### What

- A simple story that illustrates the concept under discussion
- Has discussion questions to learn from

### How

- Present the slide with the story or scenario
- Allow participants to read it, or read it to them.
- Pose the question/s regarding the scenario
- Facilitate discussion on the answers to each question.



# training methods

## *demonstrations*

### What

- Showing samples or examples of specific things e.g. marketing materials, maps, rustic product packaging

### How

- When delivering content, use the training resources to demonstrate what you are explaining – e.g. show the tourist maps, brochures, leaflets, business cards, etc to illustrate what you are saying.
- Allow participants to see, feel, read, ask questions about what you are showing them.



# training methods

## *practical activities*

### What

- Activities where skills or concepts need to be applied e.g. developing a checklist, doing costing calculations, breakeven, pricing, etc.

### How

- Present the slide with the story or scenario
- Allow participants to do the activity using the skill or information provided – refer to worksheets if necessary.
- Circulate and help them.
- Facilitate discussion on the answers to each question.



# training methods

## *internet activities*

Internet activity icon



- Read the instructions in the Trainer Guide so that you know what you need to find/look for/show or demonstrate on that site.
- Visit the websites when preparing for your training
- Scroll/click around in the website so that you know the site and the content.
- Test the links on the slides...
- Click on the internet icons on top right of the slide

**Jordan**  
*Jordanian agrotourism*

Well-developed agrotourism products and experiences.

**Let's look at:**

- The **range** of experiences
- How they are **described** (product description)
- The duration
- What they **include**
- How they are **priced**
- What tourists must bring

**Bookagri**

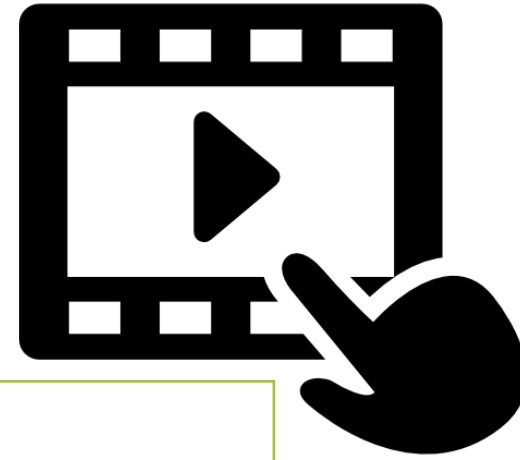
EXPERIENCE

Four agrotourism experiences are displayed with images and descriptions in Arabic:

- 1. **تجربة الزراعة العضوية في وادي الأردن** (Organic Farming Experience in the Jordan Valley)
- 2. **تجربة الزراعة العضوية في وادي الأردن** (Organic Farming Experience in the Jordan Valley)
- 3. **تجربة الزراعة العضوية في وادي الأردن** (Organic Farming Experience in the Jordan Valley)
- 4. **تجربة الزراعة العضوية في وادي الأردن** (Organic Farming Experience in the Jordan Valley)

# training methods

## *video activities*



### What

- Showing a video of something that cannot be experienced in a training venue, e.g. a farm shop

### How

- Test the video in advance to ensure it works; test the link to Instagram – make sure you have a good internet connection to run it live, or use the downloaded version provided.
- Watch the video in advance – watch it a few times and note what it is that the TG instructions tell you to look for.
- Play the video for the participants – repeat if necessary.
- Pose the question/s regarding the video.
- Facilitate discussion on the answers to each question.

# training methods

## *worksheet activities*

### How?

- Go to worksheets in the handouts that will help the participants to plan and develop their product.
- Give them the instructions and time to work through the sheet.
- Circulate and help them as needed.
- Facilitate a round of feedback and discussion on what they have put into their plans

### activity 2

*worksheet: assessing farm resources*



1. Go to **Worksheet 2: Assessing farm resources**
2. Keep **Handout 1: Farm Resources for agrotourism** open to see what each assessed element means.
3. Go through the worksheet and think about the questions asked.
4. Fill in the worksheet as best you can.
5. Ask for help from the facilitator if needed.
6. Let's talk about it...



Worksheet 2: Assessment of Farm Resources  
Handout 1: Farm Resources for Agrotourism



# Coaching

## *Programme and objectives*

**programme**  
*this session will cover*

**Coaches' responsibilities**



```
graph TD; A[Coaches' responsibilities] --> B[Coaching schedule]; B --> C[Organisation/preparation]; C --> D[Giving feedback]; D --> E[Reporting to ZOA]
```

**Coaching schedule**

**Organisation/preparation**

**Giving feedback**

**Reporting to ZOA**

# coaching

## *your role as a coach*

- **Support, guide, encourage and advise** your allocated agrotourism product developers to develop their concept, following the concepts learned in the content they have learned in the Agrotourism Training.
- Use your knowledge and experience to help them: **constructive, objective**, not critical.
- Build a **collaborative** relationship – not authoritative
- Coaches support and guide, **not inspect**.
- Keep it simple and achievable for the person coached!

**Remember:** some products already exist – you need to enhance the product by bringing in a different perspective and helping to develop and improve that product so income can increase.



# coaching

## *responsibilities*

- Meet with coachees at their properties
- Assess ideas and achievements and give feedback
- Help with planning actions and activities
- Help find solutions to problems
- Advise and guide on the development of their business plans
- Report to ZOA on progress and challenges
- Final reporting to ZOA



# coaching

## *coaching schedule/sessions*

**The coaching sessions follow the process of developing a simple, documented business plan, as well as an agrotourism product:**

1. Assessing farm resources
2. Identifying and refining a product idea
3. Identifying and describing product elements
4. Planning activities
5. Planning visitor information
6. Planning staff and facilities
7. Marketing
8. Business and financial planning costing and pricing

**Coaching period is 10 weeks:** August to October



# coaching *programme*

1 session every 2 – 3 weeks over 10 weeks = 5 sessions

## Session 1

### Intro meeting

- Site orientation (farm tour)
- Refining the product idea
- Developing an action plan on what needs to be done within 3 weeks e.g. cleaning up sites, filling holes on road, etc., (low cost activities; easily achievable)
- Start on the Business Plan.

## Session 2

### Product Development: Elements, Resources & Activities

- Review of progress made on actions planned for the previous 3 weeks & Business Plan.
- Discussion and planning: product elements and activities
- Planning activities for next 3 weeks.

## Session 3

### Product Development: Information planning, Staff and Facilities

- Review of progress made on actions planned for the previous 3 weeks & Business Plan .
- Discussion and planning: information planning, staff and facilities
- Planning activities for next 3 weeks.

## Session 4

### Marketing

- Review of progress made on actions planned for the previous 3 weeks & Business Plan.
- Planning of marketing activities
- Planning activities for next 3 weeks.

## Session 5

### Business, Finance, Costing, Pricing

- Review of progress made on actions planned for the previous 3 weeks & Business Plan.
- Finalising Business Plan
- Planning activities for future.

# coaching

## *agenda for coaching meetings*

### Step 1

Review of achievements on activity plan and business plan since the previous coaching session.

### Step 2

Discussion and coaching on new topic.

### Step 3

Planning for next session: work to be done on product development and business plan.



# coaching

## *Session 1: Introduction and Review of Product Idea*

### Introduction

- Getting to know each other: introductions and background between coach and people at the farm or attraction.
- Quick explanation of the product idea before a site walk/orientation.

### Site orientation

- The owner/manager shows the coach around the site, explaining the product idea in situ.

### Discussion

- Review the Worksheets from Module 4.
- Refine product idea based on site visit and inputs from coach.
- **Business Plan:** review the business model canvas and the requirements for the business plan.








### Planning

- Agree what they need to complete on the **business plan**.
- Plan for what needs to be done in the 3 weeks before the next session: **Product Development. Prioritise low cost, easy, achievable activities.**

# coaching

## Session 1: Outputs

- Completed **Business Model Canvas**
- Initial **business plan** development discussion.
- Initial action planning for all product elements.

Business activities 	Partners and suppliers 	Products & Services 	Customer Relationships: <u>Acquire:</u> <u>Keep:</u> <u>Grow:</u>	Market Segments 
Costs	Key Resources 		Tourism Infrastructure 	
		Source of Revenue 		



# coaching

## *Session 1: Outputs*

- Relationship building with the owner and team of the potential product.
- Familiarisation with the product site.
- Assessment of farm resources and product options.
- Clear idea and description of the intended product.
- Action planning for the first steps of product development – most probably related to site preparation as well as business planning.
- **Examples:** clean up rubbish/litter on the site/in the orchard; fix fences, fill holes in the road or path...



# coaching

## *Session 2: Product Development: Elements, Resources & Activities*

### Review

- Review progress on the Action Plan from coaching visit 1
- Review progress of Business Plan
- Check the site to see what progress has been made; give constructive feedback.

### Discussion on product development

- Discuss and work through the Worksheets from Module 4:
- **Elements of the Agrotourism product**
- **Activity Planning for visitors**

### Action Planning

- Agree what they need to do on the **business plan**.
- Plan for what needs to be done in the 3 weeks before the next session.

# coaching

## *Session 2: Outputs*

- Review of first activities achieved on the action plan.
- Clear list of elements and resources needed for the product being developed.
- Clearly identified plan for the product, following the guest cycle.
- Action planning for product development: ongoing site preparation, elements, resources, activities.
- **Examples:** road signage; parking area; preparation of arrival area, getting resources e.g. labels for farm products.

Tidy up!



# coaching

## *Session 3: Product Development: Information, Staff & Facilities*

### Review

- Review progress on the Action Plan from coaching visit 2.
- Review progress of Business Plan.
- Check the site to see what progress has been made; give feedback.

### Discussion on product development

- Discuss and work through the Worksheets from Module 4:
- **Information Planning**
- **Staff and Facilities**

### Action Planning

- Agree what they need to do on the **business plan**.
- Plan for what needs to be done in the 3 weeks before the next session.

# coaching

## *Session 3: Outputs*

- Review of activities achieved on the action plan.
- Clear list of information needed to provide for visitors for the product being developed: written, verbal.
- Clearly identified staffing and facilities needed to deliver the product or service.
- Action planning for product development: ongoing preparation, elements, resources, activities; planning of visitor information, staff and facilities
- **Examples:** content for verbal tour (script), informant boards, staff needed, training, development of facilities e.g. toilets.

Baskets for  
fruit picking



# coaching

## *Session 4: Marketing*

### Review

- Review progress on the Action Plan from coaching visit 3.
- Review progress of Business Plan as it should be completed by the next coaching session.

### Product testing

- The product should be mostly developed now; coach can test the product and give feedback.

### Marketing planning

- Discuss and work through the Worksheets from Module 5: **Marketing Action Plan**
- **Prioritise easy, low-cost marketing activities – ensure aimed at target market.**

### Action Planning

- Plan for what needs to be done in the last 3 weeks before the next session: Financial Planning.

# coaching

## *Session 5: Marketing*

**How to evaluate their Marketing planning: check the following:**

### Basic tools

- Have they developed a good name and logo for the business?
- Business colours and identity?
- How well designed is their business card and brochure?
- What social media platform will they focus on and why? Do they have the skills on this platform? Is it suited to target markets?

### Action Plan

- Review their simple marketing action plan
- Have they identified where and how to get free marketing or best value marketing e.g. Facebook ads?
- Is it costed?
- Check back to business planning and costing: has the marketing budget been included?

### Partners

- Evaluate who or what will they work with to promote their businesses e.g. local complementary businesses, DMO, DMC's, etc?
- Suggest any gaps that have been forgotten and what role what will they play.

### Discussion

- What additional information or work is needed to market their product?

# coaching

## *Session 4: Outputs*

1. Feedback on product testing.
2. Marketing action plan

Target market	Channel	Tool	Date	Cost



# coaching

## *Session 5: Business and financial planning*

### Review

- Review progress on the Action Plan from coaching visit 4
- Review progress of Business Plan.
- Review the information that has been put together for the product. Listen to any verbal presentations that have been prepared and give feedback.
- **Marketing Presentation:** Team presents the work on their basic marketing tools; marketing action plan and detailed target market analysis

### Discussion on business and financial planning

- Discuss and work through the Worksheets from Module 5:
- **Financial Planning; costing, pricing.**

### Action Planning

- Agree what they need to complete on the **business plan**, especially financials.
- Plan for what needs to be done in the 3 weeks before the next session.

# coaching

## *Session 5: Business & Financial Planning*

**How to evaluate their Business and Financial Planning: check the following:**

### Funds

- Has the team identified how much money they will need to develop the product?
- Do they have a breakeven for their product in terms of numbers or business volume?
- Check the items and numbers!

### Pricing

- What pricing strategy have they used?
- How does this affect breakeven?
- Have they used different price points to identify the best price and breakeven?
- Do you think that prices are realistic?

### Source of funding

- Have they identified where they can get money from?
- E.g. savings, family, friends, loans, projects

### Discussion

- What additional information or work is needed for safe business planning to protect them from financial troubles??

# coaching

## Session 5: Outputs

**Product costing** – detailed for both fixed and variable costs

**Product pricing** – using the most suitable pricing strategies

Ongoing **action planning** for all product elements.

Options for support to the product development going forward

Final signoff of the coaching process



# Feedback



# coaching

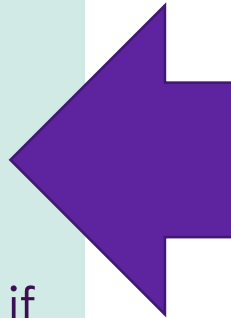
## *giving and receiving feedback*

### The person GIVING feedback

- Begin with something positive: some praise
- Use statements starting with “I”
- Focus on what they can change
- Make specific suggestions for improvement
- Don't be judgmental

### The person RECEIVING feedback

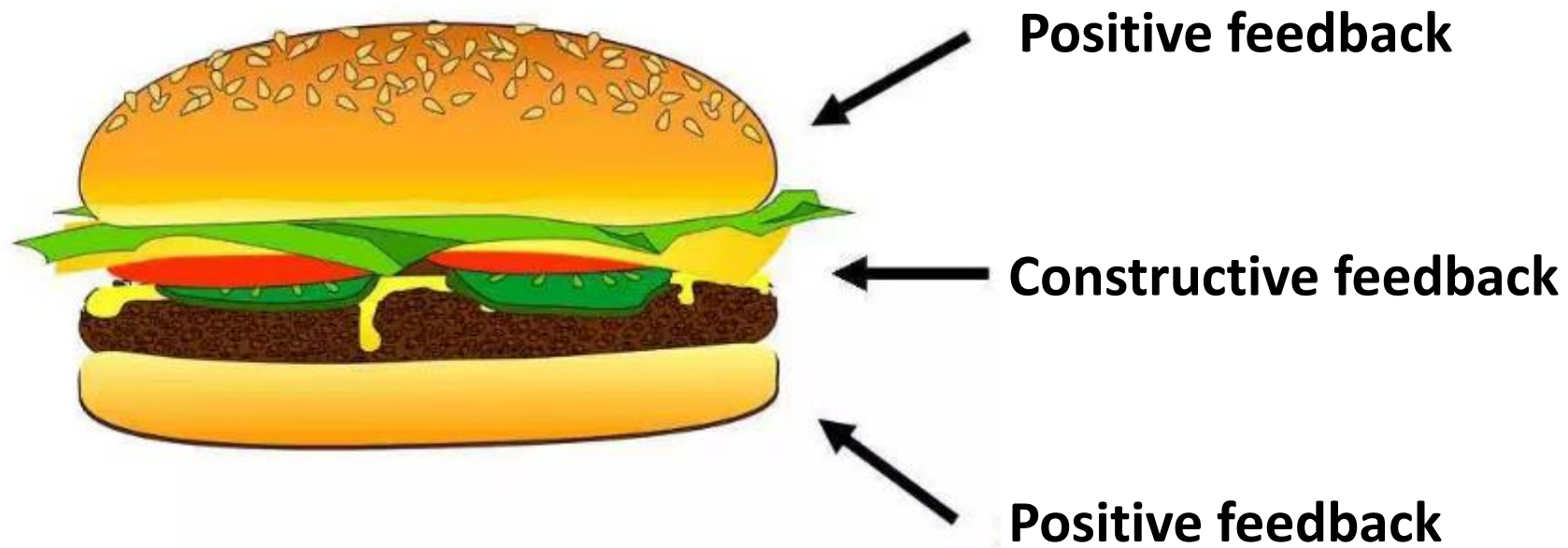
- Accept the remarks and comments
- Don't be defensive
- Don't justify yourself
- Ask for specific examples if you need them



Explain this to the teams:  
feedback is not personal, it is developmental

**coaching**  
*being organised*

**Use the Feedback Burger method:**





## Practice Sessions



# practice sessions

## *topic allocations*

#	Topic	Slides	Name
1	M1: Unit 3: Gashtukal in KRI	72 - 81	
2	M2: Unit 1: Farm Work	4 – 12	
3	M2: Unit 3: Leisure Experiences	59 - 68	
4	M2: Unit 4: Gastronomy & Food	79 – 90	
5	M3: Unit 2: Catering	32 - 44	
6	M3: Unit 2: Catering: Events	45 - 58	
7	M3: Unit 3: Comms & Service	59 – 70	
8	M3: Unit 3: Comms & Service	71 - 83	
9	M4: Unit 1: Analyse Potential	6 - 17	