

सिन्धुली सडक खण्ड व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन आयोजना (**SRC-CAP**)

कृषिप्रसारकर्ताका लागि CAP पद्धति प्रवर्द्धन तालिम निर्देशिका



फेब्रुवरी २०२०



कृषि तथा पशुपन्थी विकास मन्त्रालय/जापान अन्तर्राष्ट्रिय सहयोग नियोग

पृष्ठभूमि

काठमाडौं उपत्यका र तराई जोडने सिन्धुली सडक जापान सरकारको अनुदान सहयोगमा निर्माण भएको थियो । सिन्धुली सडकको उद्घाटनपछि अपेक्षित परिवर्तनको तयारीका लागि सन २०११ अप्रिलदेखि २०१४ मार्चसम्म नेपाल सरकारद्वारा जाइकाको प्राविधिक सहयोगमा सिन्धुली सडक खण्डमा उच्च मूल्य भएका कृषिवस्तुको प्रसार र प्रवर्द्धनका लागि मास्टर प्लान आयोजना (SRCAMP) आरम्भ गरिएको थियो र प्राथामिकतामा परेका अन्य आयोजना लागु गर्न मास्टर प्लान र कार्ययोजनाको मसौदा तयार भएको थियो ।

नेपाल सरकारको अनुरोधमा, जापान अन्तर्राष्ट्रिय सहयोग नियोग (JICA) ले तत्कालीन कृषि विभाग (DOA) र कृषि मन्त्रालय (MOAD) लाई आयोजनाको लागि प्राविधिक सहयोग गरेको थियो । जसको उद्देश्य सिन्धुली सडक खण्ड व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन आयोजनाको रूपमा सिन्धुली सडक वरपर उच्च मूल्य भएका कृषिवस्तुको मूल्य शृङ्खला विकास गरी कृषकहरूको कृषि आम्दानीमा वृद्धि गर्नु रहेको छ । आयोजनाले प्रभावकारी बजारमुखी कृषिप्रसार पद्धति विकास गरेको छ, जसलाई CAP पद्धतिका रूपमा नामाङ्कन गरिएको छ ।

CAP ले कृषकहरूको व्यवहार र बानीमा परिवर्तन ल्याउने लक्ष्य लिएको छ, जसकारण उनीहरूले आफै पहलमा खेतीलाई व्यवसायका रूपमा व्यवस्थापन गर्न सक्छन् । धेरै कृषकहरूले पहिले आफ्नो बाली उत्पादन गर्छन्, र बाली काट्ने समय नजिक आउँदा आफ्नो उत्पादनको लागि व्यापारी खोज्न हतार गर्छन् । फलस्वरूप, उनीहरू आफ्नो उत्पादन बढी मूल्यमा बेच्न सक्षम हुँदैनन् । CAP ले कृषकहरूलाई बजारमा जान, सिधै व्यापारीसँग कुराकानी गरेर बजारको मागबारे सूचना सङ्कलन गर्न तथा नयाँ सूचना प्राप्त गर्न व्यापारीसँग सम्पर्कमा रहिरहन अनुरोध गर्छ । यस्ता सूचनाको आधारमा, कृषकहरूले कुन बाली कहिले लगाउने र उक्त बाली कसरी बेच्ने भन्ने निर्णय गर्छन् । यसले उत्पादनपछि बिक्रीबाट “बेच्नका लागि उत्पादन” भन्ने व्यवहार र सोचमा परिवर्तन ल्याउँछ । कृषकहरूमा यस्तो परिवर्तन ल्याउन CAP ले अफ्रिकामा जाइकाले विकास गरेको सेप (SHEP) पद्धतिलाई नेपालको परिस्थिति अनुसार अवलम्बन गरेको छ ।¹

¹JICA (2018) *SHEP Handbook for Extension Staff: Practical Guide to the Implementation of the SHEP Approach*, Japan International Cooperation Agency, Tokyo
https://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/shep/index.html

Preface

We are very glad to present the Operational Guidelines of the Commercial Agriculture Promotion (CAP) Approach. This is an output of the “Sindhuli Road Corridor Commercial Agriculture Project (SRC-CAP)”, which has been implemented for five years between 2014 and 2020 by the Ministry of Agriculture and Livestock Development (MOALD) through the Department of Agriculture (DOA) with the technical and financial assistance from the Japan International Cooperation Agency (JICA).

SRC-CAP aimed at facilitating smallholder farmers to shift their mind-set and behavior from “Grow and Sell” to “Grow to Sell”, in order for them to increase their agriculture income by undertaking market-oriented agriculture. To this end, the project enhanced the knowledge and skills in vegetable farming and marketing of the target farmers and officials and staff of the three tiers of government of Nepal, by adapting the SHEP Approach of JICA into the reality of the target farmers.

The Operational Guidelines consist of the following three volumes. First, “The CAP Approach Handbook for Extension Staff” explains the concept behind as well as the procedure to facilitate farmer groups to carry out a series of the CAP Approach activities. This volume is targeting the extension staff of the local governments and other organizations, which are involved in providing agricultural extension services to farmer groups.

Secondly, “The Manual for Training to Extension Staff to Promote the CAP Approach” provides the concept behind as well the procedure to conduct a series of training on the CAP Approach. This volume is targeting to the officials and staff from Ministry of Land Management, Agriculture and Cooperatives (MOLMAC); Agriculture Development Directorate (ADD) and other organizations of the provincial governments, providing technical backstopping to extension staff.

Finally, “The CAP Approach Guidelines for Local, Provincial and Federal Governments” explains to decision makers and officials of the three tiers of governments of Nepal, about the concept behind as well as the procedure to apply the CAP Approach within their own jurisdictions in view of the promotion of market-oriented agriculture to smallholder farmers.

These three volumes were produced based on the experiences and lessons learnt through the implementation of SRC-CAP, with inputs from DOA, MOLMAC and ADD of Province 3, the 10 Local Governments of Dhulikhel, Namobuddha, Roshi, Temal, Melung, Khandadevi, Sunapati, Sunkoshi, Golanjor, Kamalamai, and the JICA Project Team for SRC-CAP.

In conclusion, I would like to express my sincere congratulations and appreciation to all the stakeholders from the institutions mentioned above for achieving the project objective and for producing this set of Operational Guidelines. I also extend my cordial thanks to JICA for its cooperation in the implementation of this important project. Even after the completion of SRC-CAP, all stakeholders will coordinate and collaborate to promote market-oriented agriculture to our smallholder farmers by referring to the Operational Guidelines. I hope that as many stakeholders and farmers as possible have opportunities to touch and apply this precious CAP Approach.

February 2020, Kathmandu



Ms. Niru Dahal Pandey
Director General, Department of Agriculture
(DOA)

बिषयबस्तु

PART 1: तालिम निर्देशिकाको उद्देश्य	3
PART 2: CAP पद्धतिको सिंहावलोकन	3
1. CAP पद्धतिको उद्देश्य.....	7
2. CAP पद्धतिका दुई सहयोगी स्तम्भ	7
2.1 दुई स्तम्भ पद्धतिको मेरुदण्ड	7
2.2 अर्थशास्त्रको सिद्धान्त “बजारको असम रूप(फरकपना)को सूचना”.....	8
2.3 मनोवैज्ञानिक सिद्धान्त “स्व-संकल्प सिद्धान्त”	8
2.4 दिगोपनका लागि २ आवश्यकताको परिपूर्ति	8
3. CAP पद्धतिका चार आवश्यक चरणहरु	11
3.1 चार आवश्यक चरणहरु	11
3.2 चरण १. कृषकहरूले उद्देश्य बुझने	11
3.3 चरण २. कृषकको चेतनामा अभिवृद्धि	11
3.4 चरण ३. कृषकले निर्णय लिने	11
3.5 चरण ४. कृषकले सीप आर्जन गर्ने	12
3.6 उत्प्रेरणा र सीप विकास बिच आपसी सम्बन्ध.....	12
4. CAP पद्धतिमा “लैङ्गिक समानता र सामाजिक समावेशीकरण”.....	12
5. कार्यान्वयनका चरणहरु	13
PART 3: तयारी तथा कार्यान्वयन संरचना.....	17
1. स्थानीय सरकारको कार्यकारी समितिसँग अभिमुखीकरण बैठक	17
1.1 अभिमुखीकरण बैठकको संक्षिप्त विवरण.....	17
PART 4: कृषिप्रसारकर्ताका लागि तालिम	23
1. दुई वर्षमा सञ्चालन गरिने चक्रको संक्षिप्त जानकारी.....	23
2. तालिमको विस्तृत जानकारी.....	25
2.1 पहिलो प्रशिक्षण.....	25
2.2 दोस्रो प्रशिक्षण	33
2.3 तेस्रो प्रशिक्षण.....	40
2.4 चौथो प्रशिक्षण.....	46
2.5 पाँचौ र छैठौ प्रशिक्षण	48
3. स्थलगत तालिम सञ्चालन	49

भाग १. तालिम निर्देशिकाको उद्देश्य

PART 1: तालिम निर्देशिकाको उद्देश्य

यो प्राविधिक निर्देशिका हालै 'व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति'(CAP) अवलम्बन गर्दै आएका वा अवलम्बन गर्न लागेका साना कृषकहरूको तरकारी खेतीको बजारलाई प्रवर्द्धन गर्न लागि रहेका स्थानीय सरकारका कृषिप्रसारकर्ताका प्रशिक्षकहरूका लागि तयार पारिएको हो ।

CAP पद्धति सञ्चालन गर्नका निम्नित यस पुस्तिकालाई एकल रूपमा प्रयोग गर्न सकिन्दैन र CAP पद्धतिका सञ्चालन निर्देशिकाहरूको ३ खण्डहरू (कृषिप्रसारकर्ताका लागि पुस्तिका, कृषिप्रसारकर्ताका लागि तालिम निर्देशिका र स्थानिय प्रदेश र संघीय सरकारकालागि निर्देशिका)को एक भागको रूपमा लिनु उपयुक्त हुन्छ । तल दिईएको तालिका र चित्रमा सञ्चालन निर्देशिकाका प्रत्येक खण्डको मुख्य लक्षित प्रयोगकर्ताहरू

सञ्चालन निर्देशिकाका इवटा खण्डका मुख्य लक्षित प्रयोगकर्ताहरू

सञ्चालन निर्देशिकाका खण्डहरू	मुख्य लक्षित प्रयोगकर्ताहरू	सम्बन्धित संस्थाहरू
कृषिप्रसारकर्ता लागि पुस्तिका	कृषिप्रसारकर्ताहरू	स्थानीय सरकार निजीक्षेत्र (फार्महरू, अन्तर्राष्ट्रिय तथा स्थानीय गैरसरकारी संस्थाहरू)
कृषिप्रसारकर्ताहरूका तालिम निर्देशिका	कृषिप्रसारकर्तालाई तालिम दिने व्यक्तिहरू	प्रदेश सरकार निजीक्षेत्र (फार्महरू, अन्तर्राष्ट्रिय तथा स्थानीय गैरसरकारी संस्थाहरू)
सरकारहरूका लागि निर्देशिका	निर्णयकर्ताहरू, योजना तथा बजेट निर्माण गर्ने अधिकारीहरू	स्थानीय, प्रदेश र सङ्घीय सरकारहरू

Source:CAP

व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धतिको अवधारणा

सरकारहरूका लागि निर्देशिका

सङ्घीय सरकार

निर्णयकर्ताहरू

अधिकारीहरू

प्रादेशिक सरकार र निजी क्षेत्र

निर्णयकर्ताहरू

अधिकारीहरू

कर्मचारीहरू

तालिमका लागि निर्देशिका

प्रशिक्षकदेखि कृषिप्रसार कर्मचारीसम्म

अधिकारीहरू

कर्मचारीहरू

स्थानीय सरकार र निजी क्षेत्र

निर्णयकर्ताहरू

अधिकारीहरू

कृषिप्रसारकर्ताहरूका लागि हाते पुस्तिका

कृषि प्रसार कर्मचारीहरू

कृषक समूहहरू

सञ्चालन निर्देशिकाका प्रत्येक खण्डका मुख्य लक्षित प्रयोगकर्ताहरू

Source: SRC-CAP

प्रशिक्षकहरू कृषि तथा पशुपन्धी विकास मन्त्रालय वा प्रदेश सरकारको कृषि निर्देशनालयका अधिकृतहरू अथवा गैरसरकारी संस्था वा अन्य कुनै पनि निजी क्षेत्रका संस्थामा रहेका व्यक्तिहरू समेत हुन सक्दछन्। उनीहरूले स्थानीय सरकारको आग्रहमा स्थानीय सरकारका कृषिप्रसारकर्ताहरूलाई तालिम उपलब्ध गराउनेछन्। यससँग सम्बन्धित प्रशिक्षकहरूको विस्तृत भूमिका ‘कोठा -१’ मा र कृषिप्रसारकर्ताको भूमिका ‘कोठा -२’ मा उल्लेख गरिएको छ।

यो निर्देशिकामा भएका सामग्रीहरू (Contents) जापान अन्तर्राष्ट्रिय सहयोग नियोग (JICA) को सहयोगमा सन् २०१५ देखि २०२० सम्मका लागि कृषि तथा पशुपन्धी विकास मन्त्रालय र कृषि विकास विभागले कार्यान्वयन गर्दै आएको ‘सिन्धुली सडक खण्ड व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन आयोजना (SRC-CAP) मा कार्यान्वयन गरी परीक्षण भइसकेका छन्।

तसर्थ, यो निर्देशिका वर्तमान नेपालका धेरैजसो ठाउँका लागि उपयोगी हुन सक्दछ। यद्यपि, तालिमका लक्षित समूह : ‘स्थानीय सरकारका कृषिप्रसारकर्ताहरूको अवस्था र आवश्यकता अनुरूप प्रशिक्षकले यसमा भएका सामग्रीहरूमा केही परिमार्जन वा सुधार गर्न सक्नेछन्।

कोठा -१ : प्रशिक्षकको भूमिका

- ✓ आफ्ना लक्षित कृषकहरूका लागि ‘व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति’ अवलम्बन गर्दै आएका वा अवलम्बन गर्न लागेका स्थानीय सरकार तथा अन्य कुनै पनि संस्थाका प्रसारकर्ताहरूलाई तालिम उपलब्ध गराउने।
- ✓ स्थानीय सरकार वा अन्य कुनै पनि संस्थाहरूबाट माग भई आएका बखत उपयुक्त समय मिलाई उपयुक्त सामाग्री (Contents) का साथ तालिम सञ्चालन गर्ने।
- ✓ कृषिप्रसारकर्तालाई कृषक समूहसँग उनीहरूले गरेका गतिविधिको अनुगमन गरेर वा कृषिप्रसारकर्ताबाट अनुरोध भई आएका खण्डमा समेत उनीहरूलाई प्राविधिक पृष्ठपोषण (Technical backstopping) प्रदान गर्ने।

कोठा -२ : कृषिप्रसारकर्ताको भूमिका

- ✓ ‘व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति’ का बारेमा हुने तालिमका शृङ्खलाहरूमा सहभागी हुने।
- ✓ स्थानीय सरकार वा अन्य कुनै पनि संस्थाको नेतृत्वमा हुने कृषक समूहको छनोटमा सहयोग गर्ने।
- ✓ व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धतिको प्रक्रिया अनुरूप छानिएका कृषक समूहलाई तालिमको अवसर उपलब्ध गराउने।
- ✓ कृषक समूहलाई बजार सर्वेक्षण गर्न, वार्षिक कार्ययोजना बनाउने र उनीहरूको वार्षिक कार्ययोजना कार्यान्वयन गर्नका लागि आवश्यक पर्ने स्रोत-साधन परिचालन गर्न सहजीकरण गर्ने।
- ✓ कृषक समूहका सदस्यहरूको खेतबारी तथा उनीहरूको खेती र बजारीकरणका गतिविधिलाई यथास्थानमा पुगेर आवश्यक सरसल्लाह दिनुका साथै अनुगमन समेत गर्ने।
- ✓ स्थानीय सरकार वा आफू सम्बद्ध रहेको अन्य कुनै पनि संस्थाको नेतृत्वमा रहेका लक्षित कृषक समूहको प्रगति विवरण तयार गरी प्रतिवेदन दिने।
- ✓ कृषिप्रसारकर्ताहरू आफैले पार लगाउन नसकेका अवस्थामा लक्षित कृषक समूहले सामना गर्नु परेका समस्याको समाधान वा निराकरणका लागि बाह्य सहयोग खोजी गरेर त्यस्तो सहयोग जुटाइदिने।

भाग २ CAP पद्धतिको सिंहावलोकन

PART 2: CAP पद्धतिको सिंहावलोकन

1 CAP पद्धतिको उद्देश्य

CAP पद्धतिले साना कृषकहरूमा “उत्पादन पछि बिक्रि”बाट “बेच्नका लागि उत्पादन” भन्ने व्यवहार र बानीमा परिवर्तन लिने लक्ष्य लिएको छ, जसकारण उनीहरूले आफै पहलमा आत्मनिर्भर बनी बजारमुखि कृषक बन्न सक्छन्।

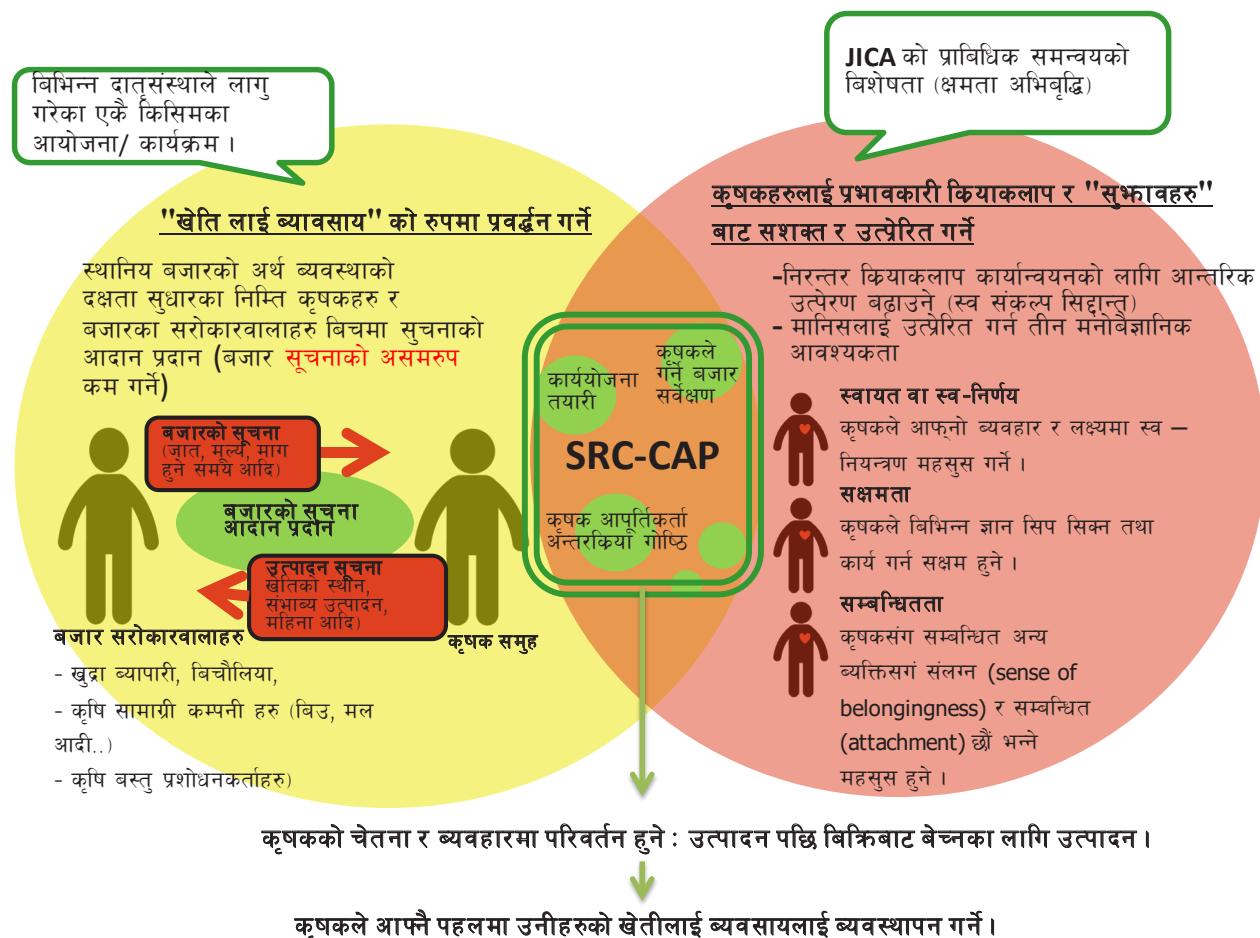
नेपालमा अझै धेरै कृषकहरूले सार्वजनिक र निजि क्षेत्रका कर्मचारीले सिफारिस गरे बमोजिम बाली उत्पादन गर्दछन्। बाली काटने समय नजिक आउदा कृषकहरू व्यापारीहरू खोज्न हतार गर्दछन् (उत्पादन पछि बिक्रि)। त्यसैले, धेरै कृषकहरूले उनीहरूले नचिनेको व्यापारीलाई आफ्नो आशा भन्दा कम मुल्यमा उनीहरूको उत्पादन बिक्रि गर्दछन्।

CAP पद्धतिले दृष्टि परिवर्तन (paradigm shift) लाई प्रवर्द्धन गर्दछ। यसले कृषकहरूलाई पहिले बजारको माग बारे सुचना संकलन गर्ने र संकलन गरिएको सुचना विश्लेषण गरेर मात्र उनीको खेती व्यवसायका लागि निर्णय लिन प्रोत्साहन गर्दछ। अभ्य स्पष्ट रूपमा, CAP पद्धतिमा कृषकहरूले वित्र खरिद गर्ने बेलामा नै बालीको कुन जात रोप्ने, कहिले, कुन परिमाणको, कसरी र कसलाई उनीहरूको उत्पादन बेच्ने भन्ने कुरा थाहा हुने अनुमान गरिएको छ (“Grow to Sell”)।

यस्तो दृष्टि परिवर्तन (paradigm shift)का लागि, CAP पद्धतिले कृषकहरको खेती र बजारीकरण सीपलाई उनीहरूले तयार गरेको बार्षिक कार्ययोजना अनुसार सुधार गर्दछ।

2 CAP पद्धतिका दुई सहयोगी स्तम्भ

2.1 दुई स्तम्भ पद्धतिको मेरुदण्ड



CAP पद्धतिका दुई स्तम्भ
Source: JICA 2018 edited by CAP

CAP-पद्धतिले सेप (SHEP) पद्धति अवलम्बन गरी साना कृषकहरूलाई सशक्त पार्दै उनीहरूको आफै प्रयासमा बजारमुखी तरकारी खेती गर्ने लक्ष्य लिएको छ। यसले कृषकहरूलाई आवश्यक बजारीकण र उत्पादन सम्बन्धी सीप प्रदान गरी दिगो रूपमा खेतीलाई व्यवसायको रूपमा स्थापना गर्न उनीहरूको क्षमता विकास गर्न प्रयास गर्दै। यस प्रक्रियामा, कृषकहरूको स्वायत्त प्रेरणालाई समर्थन गर्न विशेष जोड दिइन्छ, किनभने कृषकहरूको आत्मनिर्भरता र दिगो परिणामको लागि महत्वपूर्ण कारक तत्त्व हो जुन CAP परिकल्पना हो। तल रहेको रेखाचित्रले CAP मा आधारित यी दुई स्तम्भलाई चित्रण गर्दै, जसले दुवै कुराहरू "खेतीलाई व्यवसायको रूपमा स्थापना गर्ने" र "कृषकलाई सशक्तीकरण र उत्प्रेरित गर्ने" लाई सम्बोधन गर्दै। CAP का मेरुदण्डका रूपमा रहेका यी दुवै स्तम्भ, अर्थशास्त्रको एक सिद्धान्त "बजारको असम रूप(फरकपना)को सूचना" र अर्को मनोवैज्ञानिक सिद्धान्त "स्व-संकल्प सिद्धान्त" अनुसार शैक्षिक पाठ्यक्रम र अनुसन्धानमा आधारित छन्।

2.2 अर्थशास्त्रको सिद्धान्त "बजारको असम रूप(फरकपना)को सूचना"

बाँयातर्फको गोलाकारले CAP पद्धतिको मुख्य रणनीतिको रूपमा उत्पादनमुखी कृषिका विपरीत बजारमुखी कृषिलाई चित्रण गरेको छ। CAP पद्धतिले सूचनाको असम रूप अर्थात साना कृषक र बजारका सरोकारवाला जस्तै तरकारी विक्रेता, आपूर्तिकर्ता र वित्तीय संस्थाविचको सूचनाको असन्तुलनमा विश्वास गर्दै जुन असक्षम स्थानीय अर्थव्यवस्थाको बलियो कारक हो। यसबाट साना कृषकहरू बढी मर्कामा परिराखेका हुन्छन्। सन २००१ मा अर्थशास्त्रमा नोबेल पुरस्कार विजेता George Akerlof, Michael Spence, र Joseph E. Stiglitz द्वारा प्रस्तावित "बजारको असम रूपको सूचना (Market with asymmetric information)" भनिने अर्थशास्त्रको सिद्धान्तले यो अवस्थालाई वर्णन गर्दछ। यस सिद्धान्तले सूचनाको असम रूप कम गर्नु भनेको लेनदेनमा शक्तिको असन्तुलनलाई परिमार्जन गर्नु र स्थानीय अर्थव्यवस्थालाई जीवन्त र दक्ष बनाउनु हो भन्ने कुराको तर्क गर्दै। यस बुझाइमा आधारित भएर CAP पद्धतिले विभिन्न माध्यम जस्तै बजार सर्वेक्षण कसरी गर्ने र बजारका सरोकारवालासँग व्यावसायिक सम्बन्ध कसरी स्थापना गर्ने भन्ने जानकारी गराई कृषकहरू र उनीहरूका व्यापारीक सहयोगीविच सूचनाको कमीलाई पुरा गर्न सहयोग गर्दै (परिच्छेद १)।

2.3 मनोवैज्ञानिक सिद्धान्त "स्व-संकल्प सिद्धान्त"

अमेरिकी मनोवैज्ञानिक, Edward Deci र Richard Ryan ले मानिसलाई उत्प्रेरित गर्न मानव उत्प्रेरणा भनिने "स्व-संकल्प सिद्धान्त (Self-determination Theory)"मा तीन मनोवैज्ञानिक आवश्यकतालाई प्रस्ताव गरेका छन्। यस सिद्धान्तअनुसार मानिसको स्वतन्त्रता, सक्षमता वा सम्बन्धिततामा सहयोग पुरदा ऊ उत्प्रेरित भएको महसुस गर्दै। CAP पद्धतिका सम्बन्धमा, यी ३ मनोवैज्ञानिक आवश्यकतालाई ध्यानमा राख्दै कृषकहरूलाई बजारमुखी कृषितर्फ उत्प्रेरित गर्ने क्रियाकलापको शृङ्खला तयार पारिएको छ (परिच्छेद २)। उदाहरणका लागि, कृषकहरूलाई उनीहरू आफैलाई बजार सर्वेक्षण सञ्चालन गर्न निर्देशन दिंदा उनीहरूलाई काममा आफ्नो नियन्त्रण भएको महसुस हुन्छ जसले स्वतन्त्रतालाई सहयोग गर्दै। सफलतापूर्वक बजार सर्वेक्षण सञ्चालन गरेपछि, कृषकहरूले निश्चित काममा ज्ञान र सीप(विज्ञता) हासिल गरेको महसुस गर्दैन् र नयाँ सिप सिक्ने गर्दैन् जसले सक्षमता विकासमा सहयोग गर्दै। अन्तत:, CAP पद्धतिले बजार सर्वेक्षणमा गएका कृषक प्रतिनिधिहरूलाई फर्किएपछि आफ्ना समूहका अन्य सदस्यहरूसँग बजार सर्वेक्षणको नतिजा सुनाउन अनुरोध गर्दै। यस प्रक्रियाका माध्यमबाट कृषकहरूलाई उनीहरू बीचको आपसी सम्बन्ध र संलग्नता महसुस हुन्छ, फलस्वरूप यसले उनीहरूको सम्बन्धितताको मनोवैज्ञानिक आवश्यकतालाई सहयोग गर्दै।

2.4 दिगोपनका लागि २ आवश्यकताको परिपूर्ति

CAP पद्धतिको सबल पक्ष माथि व्याख्या गरिएका अर्थशास्त्र र मनोवैज्ञानिक सिद्धान्तको आवश्यकतालाई पुरा गर्न यसका सबै क्रियाकलापहरू निर्माण भएका छन् भन्ने तथ्यमा आधारित छ। अर्को शब्दमा CAP पद्धतिले बजारको सूचनाको असम रूपलाई कम गर्नुका साथै कृषकहरूको स्वतन्त्रता, सक्षमता वा सम्बन्धिततालाई चाहिने मनोवैज्ञानिक आवश्यकतामा पनि सहयोग गर्दै। यस दोहोरो उद्देश्यको मध्यस्थिताका कारण, लक्षित कृषकहरूको उत्पादनपछि विक्रीबाट बेच्नका लागि उत्पादन भन्ने चेतना र व्यवहारमा परिवर्तन भएको महसुस हुन्छ र CAP पद्धतिबारे तालिम प्राप्त गरेपछि उनीहरूले आफै पहलमा कुनै बाह्य सहयोगविना आफ्नो खेती व्यवसायलाई व्यवस्थापन गर्न सक्षम हुन्छन्। CAP पद्धतिको लक्ष्य सबै कृषकहरूलाई तालिम दिई खेती व्यवसायमा निरन्तरता र परनिर्भरताको अवस्था सिर्जना हुन नदिई उनीहरूको जीविकोपार्जनमा सुधार ल्याउनु हो।

परिच्छेद १: CAP पद्धतिद्वारा सूचनाको असम रूप घटाउने ।



सूचनाको असम रूपबाट आउने समस्याहरू

- व्यापार अर्थात् उत्पादनको (तरकारी बाली) खरिदविक्री स्थापना भएको छैन किनभने व्यापारीहरूले उत्पादकहरू, उत्पादकहरूले व्यापारीहरूलाई भेटाउन सकेका छैनन् र उत्पादन बजारको माग पुरा गर्न सकेको छैन, साथै निश्चित समयमा बालीहरूको आपूर्ति न्यून हुन्छ, आदि ।
- मूल्य तलमाथि हुन सक्छ किनकि कृषिप्रसारकर्ताहरूले दिइएको अनुचित मूल्यमा सहमति गर्ने गर्दछन् ।
- लेनदेन निरन्तर वा स्थिर छैन किनकि व्यापारी र कृषकहरूले एकअर्कालाई विश्वास गर्न सक्ने व्यापारिक सञ्जाल स्थापना गर्न सकेका छैनन् ।
- लेनदेन लागत जस्तै मोलतोल र खोजीको लागत धेरै छ किनकि स्थिर व्यापार सम्बन्धको अभावमा कृषकहरू र व्यापारीहरूले प्रत्येक पटक आफ्ना व्यापारिक साथी खोज्नुपर्ने हुन्छ ।

समाधान: CAP पद्धतिमा संलग्न कृषकको पहलमा बजार सर्वेक्षण, कृषक व्यापारीबिच अन्तर्क्रिया गोष्ठी, कृषक आपूर्तिकर्ता अन्तर्क्रिया गोष्ठी जस्ता माध्यमहरू मार्फत ।

परिणामहरू: सूचनाको असम रूप कम भएपछि

- कृषकहरूले आफ्नो व्यापारिक सञ्जाल फराकिलो पार्दछन् र उनीहरूलाई आफ्नो व्यापारिक साभेदार छनौट गर्न धेरै विकल्पहरू हुन्छन् ।
- कृषकहरू र बजारका सरोकारवालाहरूले एकअर्काको अवस्था बुझ्दछन् र दुवैको फाइदा हुने अवस्थामा काम गर्दछन् ।
- कृषकहरूले तरकारी बजारमा प्रवेश गर्न विभिन्न अवसरहरू पता लगाउँछन् ।
- कृषकहरू र बजारका सरोकारवालाहरूले निरन्तर व्यापार व्यवसायका लागि विश्वास कायम गर्दछन् ।



परिच्छेद २: उत्प्रेरणालाई बढावा दिन ३ मनोवैज्ञानिक आवश्यकता

स्वतन्त्रता वा स्वायत्तता (Autonomy)

स्वतन्त्रताका लागि आवश्यक भनेको एक व्यक्तिको आफ्नै पहलमा काम गर्ने इच्छा हुनु हो, अर्थात् अरुद्वारा नियन्त्रण नहुने इच्छा हो । उदाहरणका लागि मानिसहरू चेस खेलमा प्यादा भन्दा खेलाडी हुन रुचाउँछन् ।

कृषकको स्वतन्त्रताको आवश्यकतालाई सहयोग गर्न उनीहरूलाई आफ्ना कामहरू जस्तै कृषिप्रसारकर्ताको पर्याप्त अभिमुखीकरणपछि बजार सर्वेक्षण गरी बजारबाटे जान्न र महसुस गर्न सक्ने अवसरहरू तयार पार्न कृषिप्रसारमा कार्यरत कर्मचारीलाई सल्लाह दिइन्छ । यस्ता प्रत्यक्ष अनुभवहरूले, कृषिप्रसारमा कार्यरत कर्मचारीहरूले भाषा छनौट गर्दा सावधान हुनुपर्छ र कहिले पनि कृषकहरूलाई कुनै काम गर्न आदेश वा निर्देशन दिनु हुँदैन । CAP पद्धतिका क्रियाकलापमा कृषकको संलग्नताका लागि कृषिप्रसारकर्ताले उनीहरूसँग तर्कसङ्गत कुरा गर्न आवश्यक छ । कुन काम कसरी गर्ने भनेर रोजाइहरू दिने र काम कसरी गर्ने भनेर उनीहरूको विचार सुन्नुपर्छ ।

कृषकको कामप्रति असन्तुष्टि र आलोचनाको भावनालाई स्वीकार्न जरुरी हुन्छ किनभने कृषकले उनीहरूको दृष्टिकोणलाई अर्थपूर्ण मानेको महसुस गर्दछन् । फलस्वरूप, उनीहरूलाई आफ्नै पहलमा काम गरिरहेको छु भन्ने भावनालाई प्रश्न्य मिल्छ ।



सक्षमता (Competence)

सक्षम हुनु भनेको आफ्नो वातावारणमा प्रभावकारी रूपमा अन्तीक्रिया गर्न सक्ने क्षमता हो । हामीले हाम्रो वातावरणमा सफलतापूर्वक प्रभाव पार्न सक्यौं भने हामी सक्षम भएको महसुस गर्दै, जस्तै हामी अग्रिम योजना अनुसार काम गर्न सफल हुँदा, हाम्रो क्षमतामा सुधार हुँदै जाँदा र हाम्रो जिज्ञासा सन्तुष्ट भएको अवस्थामा सक्षम भएको महसुस गर्दै । कृषकको सक्षमतामा सहयोग गर्न, लक्ष्य प्राप्तिका लागि गरिने कामहरूलाई विभिन्न साना चरणहरूमा विभाजन गर्न र उनीहरूले आफ्नो कामको प्रभाव महसुस गर्न अल्पकालिन खुडकिलाहरूको संख्या बढाउन जरुरी छ । यसका साथै कृषकहरूले के गरिरहेका छन् भन्ने कुरामा निश्चित हुन जरुरी छ जसले गर्दा उनीहरू आफू कसरी अगाडि बढिरहेका छन् भन्ने कुरा मूल्याङ्कन गर्न उपयोगी ज्ञान प्राप्त गर्दछन् । दुवै कुराबाट प्रत्येक साना लक्ष्य प्राप्त गर्न वा अल्पकालिन खुडकिलाहरू पार गर्न कृषकहरूले के, किन, कहिले र कसरी काम गर्न आवश्यक हुन्छ भन्ने कुरा बुझ्न यो उपयोगी हुन्छ ।



सम्बन्धितता (Relatedness)

सम्बन्धितता भनेको अन्य व्यक्तिहरूसँग राम्रो सम्बन्ध कायम राख्ने इच्छा हो । काम दिने व्यक्ति र काम लिने व्यक्तिविचको सम्बन्धले काम लिने व्यक्तिको कामप्रतिको प्रेरणामा ठूलो असर पार्दछ । कृषिप्रसारकर्तालाई CAP पद्धतिका क्रियाकलाप गर्ने कृषकहरूले विश्वास गर्नु भनेको सम्बन्धित सहयोगको लागि महत्वपूर्ण कुरा हो । कृषकमा विश्वास कायम गर्न, कृषिप्रसारकर्तालाई CAP पद्धतिमा सल्लग्नताबाटे कृषकहरूको भनाइ ध्यानपूर्वक सुन्न तथा शारीरिक र मनोवैज्ञानिक दुवै रूपमा कृषकका लागि उपलब्ध हुन सल्लाह दिइन्छ, जसकारण कृषकहरूले उनीहरूलाई विश्वास गर्न सक्छन् ।



3. CAP पद्धतिका चार आवश्यक चरणहरु

3.1 चार आवश्यक चरणहरु

स्व-संकल्प सिद्धान्तअनुरूप CAP पद्धतिले लक्षित कृषकलाई क्षमता विकास तालिमको एक शृङ्खला प्रदान गर्दछ, जसमा कृषकको ३ मनोवैज्ञानिक आवश्यकतालाई सहयोग गर्दै र सूचनाको फरकपनालाई कम गरी उनीहरूको उत्प्रेरणामा वृद्धि गरिन्छ। उदाहरणका रूपमा CAP पद्धतिले कृषकहरूलाई विभिन्न तालिमहरू प्रदान गर्दछ। यस प्रक्रियालाई तल चित्रण (तालिका १) गरे बमोजिम "CAP पद्धतिका चार आवश्यक चरण" भनिन्छ।

यसबाहेक, कृषिप्रसारकर्तालाई गएको सिजनको सिकाइ र अनुभव अर्को सिजनका क्रियाकलापमा उपयोग गर्नका निम्ति कृषक समूहका सदस्यहरूलाई प्रत्येक चरणहरूको पुनरावलोकन गरी सहजीकरण गर्न सिफारिस गरिन्छ।

चार चरणहरु	क्रियाकलापहरू
१. कृषकले उद्देश्य बुझ्ने	-CAP पद्धतिबारे गोष्ठी
२. कृषकको चेतनामा अभिवृद्धि	- (वैकल्पिक) कृषक-व्यापारीविच अन्तर्क्रिया गोष्ठी - कृषकले गर्ने बजार सर्वेक्षण - (वैकल्पिक) कृषक-आपूर्तिकर्ता अन्तर्क्रिया गोष्ठी- सहभागितामूलक आधारभूत सर्वेक्षण - अवलोकन भ्रमण
३. कृषकले निर्णय लिने	- कार्ययोजना निर्माण (बालीछनोट, बालीपात्रो निर्माण, श्रोतपरिचालन)
४. कृषकमा सीप आर्जन	-स्थलगत तालिम
अनुगमन (सहभागितामूलक अन्तिम सर्वेक्षण समावेश गरिएको)	

3.2 चरण १. कृषकहरूले उद्देश्य बुझ्ने

सर्वैभन्दा पहिले र प्रमुख रूपमा CAP पद्धतिले लाभान्वित कृषकहरूलाई यसको लक्ष्य र दृष्टिकोणबाटे जानकारी दिनु एउटा महत्त्वपूर्ण पहिलो चरणको रूपमा मान्दछ, किनकि कृषकहरूले तालिम अवधिभर आर्थिक रूपमा व्यावहारिक खेती व्यावसाय सफल पार्न कोसिस गर्दछन्। CAP पद्धतिले कोसिस गरेको लक्ष्य प्राप्त गर्न कृषकहरू विश्वस्त र सहमत हुन आवश्यक छ। CAP पद्धतिबारे गोष्ठी लक्षित कृषकहरूसँग आयोजनको लक्ष्य जानकारी गराउने एउटा निश्चित तरिका हो।

3.3 चरण २. कृषकको चेतनामा अभिवृद्धि

दोस्रो चरण, तरकारी खेतीका अवसर र सम्भावनाबाटे कृषकहरूको चेतना बढाउने कुरासँग सम्बन्धित छ। यो चरण एकदमै महत्त्वपूर्ण छ, किनकि यो चेतनाबिना कृषकहरूलाई अभ्र राम्रो गर्न तथा उनीहरूको खेती प्रणालीमा परिवर्तन ल्याउन उत्प्रेरित गर्न सम्भव छैन। यस चरणले मुख्यतया कृषकहरूलाई व्यवसायतर्फ र बजारको वास्तविकतासँग संलग्न गराउँछ। दास्रो चरणका क्रियाकलापहरूमा कृषक-आपूर्तिकर्ता अन्तर्क्रिया गोष्ठी, (वैकल्पिक क्रियाकलाप रूपमा), कृषक आफैले गर्ने बजार सर्वेक्षण, र कृषक-आपूर्तिकर्ता अन्तर्क्रिया गोष्ठी (वैकल्पिक क्रियाकलाप रूपमा), सहभागितामूलक आधारभूत सर्वेक्षण र अवलोकन भ्रमण समावेश छन्।

3.4 चरण ३. कृषकले निर्णय लिने

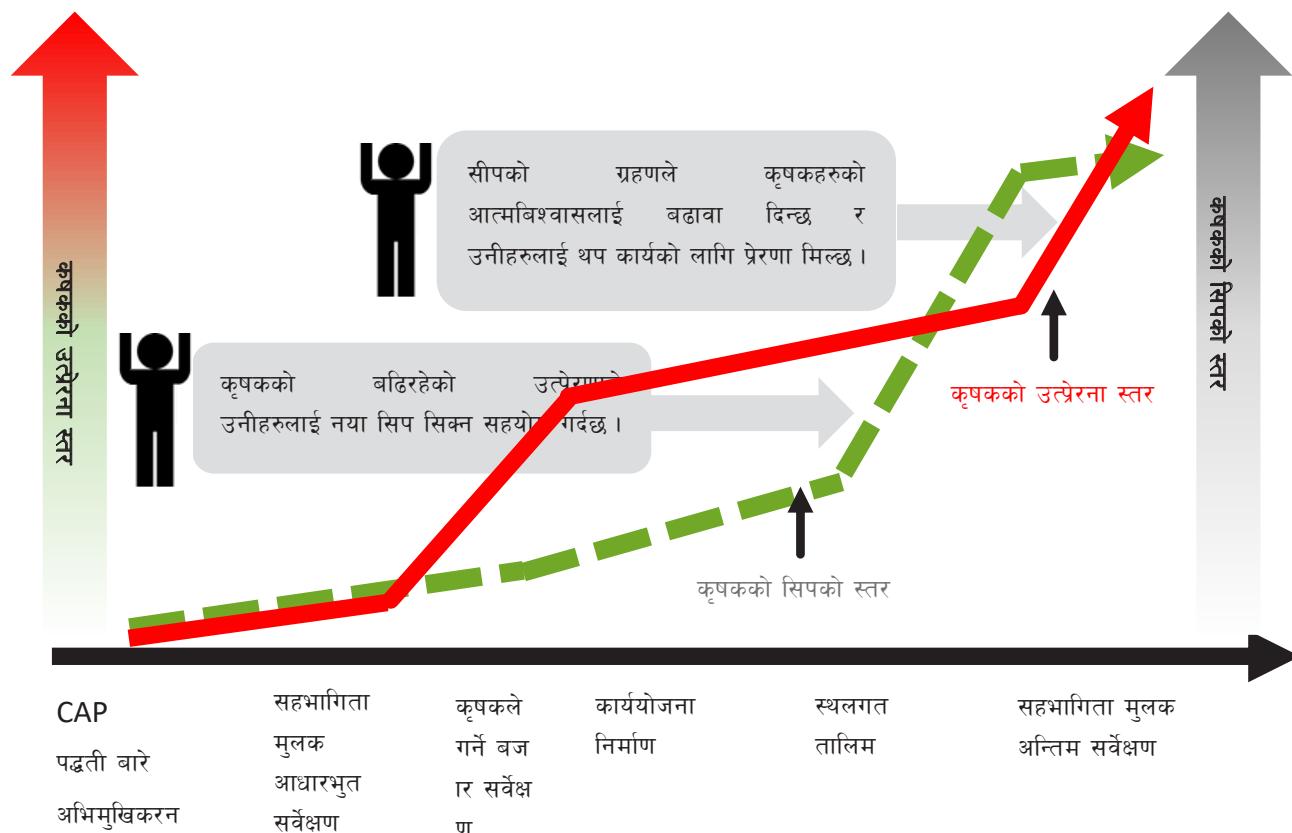
दास्रो चरणमा कृषकहरूले सिकेको नयाँ ज्ञान, सीप र चेतनाबाट उनीहरूले परिवर्तनका लागि निर्णय लिन्छन्। यो तेस्रो चरणलाई कार्ययोजना निर्माण भनिन्छ। यस प्रक्रियामा (१) लक्षित बाली छनोट, (२) बालीपात्रो निर्माण, (३) श्रोत परिचालन समावेश छन् जसले उनीहरूलाई रणनीतिक रूपमा आफ्नो लक्षित बालीहरूलाई सही समयमा उनीहरूले रोजेको बजारमा आपूर्ति गर्न सक्षम गराउँछ।

3.5 चरण ४. कृषकले सीप आर्जन गर्ने

चौथो चरणको रूपमा कृषिप्रसारकर्ताले कृषकहरूलाई खेती र बजारीकरणका चुनौतीमा प्राविधिक सहयोग उपलब्ध गराउँछन् अर्थात् कृषकहरूले छनौट गरेका तरकारी बाली उत्पादन गर्न स्थलगत तालिम दिइन्छ जसकारण उनीहरूले आफ्नो योजनाअनुसार उत्पादन गर्न सक्छन् ।

3.6 उत्प्रेरणा र सीप विकास बिच आपसी सम्बन्ध

किन CAP पद्धतिले सिधै चौथो चरण, स्थलगत तालिम सञ्चालन नगरी समय खर्च हुने चार चरणहरू सञ्चालन गर्दछ ? यस्तो किन गर्दछ भने CAP पद्धतिले कृषकहरूलाई नयाँ सीप आर्जन गर्न पहिले उनीहरूहरूलाई उत्प्रेरित गर्नुपर्छ भन्ने कुरामा विश्वास राख्छ । CAP पद्धतिले कृषकहरूको उत्प्रेरणा र सीप विकासबिचको आपसी सम्बन्धलाई ध्यानमा राख्ने कुरामा विश्वास लिन्छ । तल चित्रमा (चित्र २) दिइएको अनुसार, कृषकहरू उत्प्रेरित नहुँदा उनीहरूलाई नयाँ सीप सिक्न गाहो हुन्छ । अर्कोतर्फ, उनीहरूले आफ्नो सीपमा आएको सुधार महसुस गर्दा उनीहरूको आत्मविश्वास अभ बलियो हुन्छ र थप काम गर्न उत्प्रेरणा मिल्छ ।



चित्र २ उत्प्रेरणा र सीप विकासबिचको आपसी सम्बन्ध

Source: JICA 2018 edited by SRC-CAP

CAP पद्धतिका चार चरणहरू वा क्रियाकलापको अधिकतम क्रमले कृषकहरूको उत्प्रेरणा र सीप विकासबिचको आपसी सम्बन्धलाई ध्यान दिएको कुरा नेपालमा प्रमाणीकरण र जाँच गरिएको छ । त्यसैले, यसले कृषकको सीपआर्जन र उच्च उत्प्रेरणामा सर्वोत्तम परिणाम ल्याउन सक्छ ।

4. CAP पद्धतिमा “लैङ्गिक समानता र सामाजिक समावेशीकरण”

कृषि विकास रणनिति २०१५-२०३५ लाई आत्मसाथ गर्दै CAP पद्धतिले लैङ्गिक समानता तथा सामाजिक समावेशीकरण(GESI) लाई एउटा महत्वपूर्ण अन्तरसम्बन्धित मुद्दाका रूपमा विषयगत क्षेत्रमा जोड दिई आफ्ना सम्पूर्ण क्रियाकलापमा यसको भावमा जोड दिएको छ । आयोजनाले श्रीमान/श्रीमती लगायत एक घरधुरी वा परिवारका खेतीमा सहयोग गर्ने सदस्यलाई व्यावसायिक साझेदारका रूपमा उनीहरूको तरकारी खेती

र बजारीकरणको जिम्मेवारी, कामको भार र फाइदा बाँडफाँड गर्नु बजारमुखी तरकारी उत्पादनमा सफलताका कारकमध्ये एक महत्वपूर्ण कारक रहेको विश्वास लिएको छ ।

CAP पद्धतिले निम्नलिखित क्रियाकलापमा ती एकै घरधुरी वा परिवारका खेतीमा सहयोग गर्ने सदस्यहरूलाई व्यावसायिक साभेदारहरूका रूपमा लिई खेती क्रियाकलाप र बजारीकरणमा सामूहिक निर्णयमा जोड दिन्छ ।

१) प्रारम्भिक चरणमा कृषकसमूहका सदस्यलाई लैङ्गिक समानता र सामाजिक समावेशीकरण सम्बन्धी तालिम प्रदान गर्ने जसकारण उनीहरूले बजारमुखी तरकारी खेतीमा यसको महत्व बुझ्न सक्छन् ।

२) महिला र सीमान्तकृत सदस्यहरूको आवाज समावेश गर्न उनीहरू समूहको निर्णय लिने पदमा (अध्यक्ष, सचिव, कोषाध्यक्ष आदि) रहन प्रोत्साहन गर्ने ।

३) समूहका महिला पुरुष दुबै सदस्यहरूलाई व्यावसायिक तरकारी खेतीमा ज्ञान र सीप वृद्धि गर्न क्षमता विकासका सबै क्रियाकलापमा समान अवसर प्रदान गर्ने ।

४) कृषकसमूहका सदस्यहरूलाई आफ्नो खेतीको अभिलेख राख्न र यसको अवस्था परिवारका अन्य सदस्यहरूलाई जानकारी गराउन प्रोत्साहन गर्ने ।

५) कृषकसमूहका सदस्यहरूलाई आयोजनाका क्रियाकलापबाट सिकेका पाठहरू परिवारका अन्य सदस्यलाई जानकारी गराउन प्रोत्साहन दिने जसले घरधुरी स्तरमा तरकारी खेती र बजारीकरणमा उनीहरूको खेतीमा सहयोग गर्ने परिवारका सदस्य व्यावसायिक साभेदार रूपमा संयुक्त रूपमा मिलेर निर्णय लिन सक्छन् ।

६) कृषकसमूह सदस्यलाई खेतीमा सहयोग गर्ने परिवारका सदस्यलाई आयोजनाका अन्य महत्वपूर्ण क्रियाकलापहरू जस्तै कार्ययोजना निर्माण, स्थलगत तालिम र पुनरावलोकनमा आमन्त्रित गर्दा उनीहरूको खेती र बजारीकरणमा सम्झौता र सहमति गर्न सहयोग पुऱ्याउँछ ।

5. कार्यान्वयनका चरणहरू

तल दिइएको चित्रले कार्यान्वयनका चरणहरूको चित्रण गर्दछ । निम्नलिखित भाग २ खण्डमा वर्णन गरेअनुसार CAP पद्धतिका ४ आधारभूत चरणहरू छन् । एक वर्ष सहयोगपछि, पहिलो र दोस्रो सिजनको सिकाइबाट कृषकहरू उत्पादनमा र दोस्रो वर्ष बजारीकरणमा बढी रणनीतिक रूपमा जान सक्छन् । प्रभावकारी नतिजाका लागि कृषकहरूले २ वर्षका ४ सिजनमा यो चक्रलाई दोहोर्याउन सिफारिस गरिन्छ । कार्यान्वयन चरणबाटे थप जानकारी यस पुस्तिकाको भाग ३ “CAP पद्धति क्रियाकलाको छनौट”मा उल्लेख गरिएको छ ।



भाग ३. तयारी तथा कार्यान्वयन संरचना

PART 3: तयारी तथा कार्यान्वयन संरचना

१. स्थानीय सरकारको कार्यकारी समितिसँग अभिमुखीकरण बैठक

‘व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति’ मा सम्बद्ध कृषिप्रसारकर्ताहरूको तालिम शृङ्खला सुरु गर्नुअघि प्रशिक्षकले यो पद्धति अबलम्बन गर्ने योजनामा रहेका स्थानीय सरकार अथवा अन्य कुनै पनि सम्बन्धित संस्थाका कार्यसमितिका सदस्यहरू वा नेतृत्वसँग अभिमुखीकरण बैठक गर्नु पर्नेछ ।

१.१ अभिमुखीकरण बैठकको संक्षिप्त विवरण

उद्देश्यहरू

- ✓ ‘व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति’ का बारेमा जान्न चाहने स्थानीय सरकार वा अन्य कुनै पनि संस्थालाई यसका उद्देश्य, अवधारणा, विधि र प्रक्रियाहरू तथा समयका बारेमा बुझाउन सहजीकरण गर्ने तथा यसमा कृषिप्रसारकर्ताहरूबाट हुनुपर्ने अपेक्षित भूमिका र जिम्मेवारीका बारेमा जानकारी गराउने ।
- ✓ इच्छुक स्थानीय सरकार वा अन्य कुनै पनि संस्थालाई उनीहरूको आफ्नो कार्यक्षेत्रभित्रको भौतिक तथा जलवायुको अवस्था समेतको विश्लेषण गरी सम्भावित बजारमुखी कृषि उत्पादनको पहिचान कसरी गर्ने भन्ने कुरामा सहजीकरण गर्ने ।
- ✓ इच्छुक स्थानीय सरकार वा अन्य कुनै पनि संस्थालाई व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धतिको कार्यान्वयनका लागि कृषक समूहको छनोट गर्ने आधार कसरी तय गर्ने भन्ने कुरा बुझाउनका लागि सहजीकरण गर्ने ।

प्रारूप

अवधि	आधा दिन*
स्थान	सम्बद्ध स्थानीय सरकारको कार्यालयको बैठक कक्ष
सहभागीहरू	मेयर/अध्यक्ष, उपमेयर/उपाध्यक्ष, कार्यकारी सचिव, वडा अध्यक्षहरू कृषिप्रसारकर्ताका प्रतिनिधिहरू (सहभागी सङ्ख्या : करिब १० जना)
आवश्यक सामग्रीहरू	व्यवस्थापन खर्च (खाजा, चिया इत्यादि), सहभागीलाई यातायात तथा दैनिक भत्ता, पावर प्लाइन्ट प्रस्तुतिका सामग्री, ‘CAP पद्धतिसम्बन्धी कृषिप्रसारकर्ताका लागि पुस्तिका’

समय तालिकाको उदाहरण

अवधि	विषयहरू	सामग्रीहरू	सन्दर्भ सूची	पुस्तिका*
१५ मिनेट	▪ सहभागीहरूको परिचय ▪ उद्घाटन मन्तव्य	-	-	
९० मिनेट	(सत्र १) ▪ ‘CAP पद्धति’ सम्बन्धी सङ्क्षिप्त जानकारीको वर्णन	▪ पावर प्लाइन्ट प्रस्तुति :‘CAP पद्धति’ भनेको के हो? ▪ ‘फार्म व्यवस्थापन नोटबुक’(Farm Management Notebook) ▪ कृषिप्रसारकर्ताका लागि ‘व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति’ सम्बन्धी पुस्तिका	२.१.१	पृष्ठ २
६० मिनेट	(सत्र २) ▪ समूह छनोटका बारेमा व्याख्या एवम् छलफल	-	२.१.२	पृष्ठ ११
१५ मिनेट	▪ यसपछि गरिने क्रियाकलापको योजना	-	-	-

द्रष्टव्य : * प्रशिक्षकले सम्बद्ध विषयमा ‘पावर प्लाइन्ट’ प्रस्तुतिका लागि आवश्यक व्याख्या सहितको तयारी गर्नु पर्नेछ । सहभागीहरूलाई सन्दर्भ सामाग्रीका रूपमा विवरण पुस्तिका वितरण गर्नु पर्नेछ ।

* तालिमका दुवै सत्र एकैदिन सञ्चालन गर्नु राम्रो हुने छ ।

* हरेक विषयवस्तुका लागि ‘हाते-पुस्तिका’ भनेको ‘प्रसार-कर्मचारीका लागि व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धतिसम्बन्धी हाते-पुस्तिका’ हो र यो पद्धति कार्यान्वयनका लागि यस सन्दर्भ सामाग्रीलाई उल्लेख गर्नु पर्नेछ ।

१.१.१ (पहिलो सत्र) व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति बारे जानकारी

(१) सत्रको उद्देश्य

- ✓ व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धतिका बारेमा जान्न चाहने स्थानीय सरकार वा अन्य कुनै पनि संस्थालाई यसको उद्देश्य, अवधारणा, विधि र प्रक्रिया तथा समयका बारेमा बुझाउन सहजीकरण गर्ने तथा यसमा संलग्न कृषिप्रसारकर्ताका बाट हुनुपर्ने अपेक्षित भूमिका र जिम्मेवारीका बारेमा जानकारी गराउने ।
- ✓ इच्छुक स्थानीय सरकार वा अन्य कुनै पनि संस्थालाई उनीहरूको आफ्नो कार्यक्षेत्र भित्रको भौतिक तथा जलवायुको अवस्था समेतको विश्लेषण गरी सम्भावित बजारमुखी कृषि उत्पादनको पहिचान कसरी गर्ने भन्ने कुरामा सहजीकरण गर्ने ।

(२) सत्रको विवरण

यो सत्र ‘व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति’ अनुरूपको बजारमुखी कृषि प्रणालीका बारेमा जान्न चाहने स्थानीय सरकारको नेतृत्वका लागि प्रशिक्षकले जानकारी गराउने गरी तयार गरिएको छ । यसमा सहभागी हुने स्थानीय सरकारको नेतृत्वले ‘व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति’ कार्यान्वयन गर्ने चाहेका छन् कि छैनन् भनेर स्पष्ट हुनु जरुरी हुन्छ । यो प्रारम्भिक सत्रमा ‘व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति’ सँग सम्बन्धित सबै सूचनाहरू समावेश गरिएका छन् । यसका सकारात्मक प्रभाव र कृषकले प्राप्त गर्नसक्ने फाइदाका विषयमा मात्र नभई यसका गतिविधिहरू उनीहरू माझ पुऱ्याउनका लागि आवश्यक पर्ने आर्थिक तथा मानवीय स्रोत-साधनसम्बन्धी विषयका जानकारीहरू समेत यसमा समेटिएका छन् ।

‘व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति’ ले तरकारी खेतीमा राम्रो काम गर्न सक्दछ भनेर यसअघि नै परीक्षण भइसकेको छ । तथापि, यो अवधारणाले अरू बालीहरू, जस्तै : फलफूल, मसला, अन्न बाली र पशुजन्य उत्पादनका क्षेत्रमा पनि काम गर्न सक्दछ भनेर यसमा उल्लिखित सामग्रीहरू त्यसअनुरूप नै समेटिएका छन् । तसर्थ, इच्छुक स्थानीय सरकार वा अन्य कुनै पनि संस्थालाई तरकारी बाली मात्र सधैँको उपयुक्त छनोट हुन सक्दैन कि भन्ने सन्दर्भमा उनीहरूले छनोट गरेका ठाउँको बजारउन्मुख खेतीको सम्भाव्यता अध्ययनका लागि सबल पक्ष, सुधार गर्नु पर्ने पक्ष, अवसर र चुनौती प्रष्ट्याउने ‘सोट (SWOT) विश्लेषण’ गर्ने प्रोत्साहित गरिएको छ ।

(३) सत्र-सञ्चालन प्रक्रिया (सत्रको समय : करिब ९० मिनेट)

क्रम	शीर्षक	अवधि	सामाग्री	विवरण
१	उद्देश्य तथा छलफलका विषयहरू	१० मिनेट	-	✓ सहभागीहरूसँग सत्रको उद्देश्य तथा छलफलका विषयहरूमा विचार आदान-प्रदान गर्नुपर्ने छ ।
२	‘व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति’ का बारेमा व्याख्या	५० मिनेट	पावर प्लाइन्ट मार्फत प्रस्तुति -‘व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति भनेको के हो ?’	✓ सहभागीहरूलाई ‘व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति’ का विषयमा यसको उद्देश्य, अवधारणा, लक्षित समुदाय र विधि लगायतका कुराहरू व्याख्या गर्नुपर्ने छ । ✓ सहभागीहरूले ‘व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति’ का विषयमा सोधेका प्रश्न र टिप्पणीका बारेमा प्रशिक्षकले जवाफ दिनुपर्ने छ ।
३	प्रश्न-उत्तर	२० मिनेट	-	✓ राम्रोसँग बुझाउनका लागि छलफल ।
४	लक्षित बालीहरूका बारेमा विश्लेषण	२० मिनेट	-	✓ बजारमुखी खेतीको सम्भावना पहिल्याउनका लागि लक्षित क्षेत्रका बारेमा ‘सोट (SWOT)’ विश्लेषण गर्नुपर्ने छ ।
५	योजना र बजेट	१० मिनेट	-	✓ प्रशिक्षकको सहयोगमा सहभागीहरूले ‘व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति’ अनुरूपको बजारमुखी खेतीको कार्यान्वयनका लागि साइकेतिक बजेट सहितको कार्य योजना तयार गर्नेछन् ।

(४) सत्रको सुभाव (Tips) तथा अपेक्षित प्रभाव

शीर्षक	सुभाव तथा प्रभाव
सहभागीहरू	✓ आफ्नो कार्यक्षेत्रभित्र कृषिको प्रवर्द्धनका लागि आर्थिक तथा मानव स्रोत-साधन उपलब्ध गराउन इच्छाशक्ति भएका मेरावा अध्यक्ष लगायतका स्थानीय सरकारका नेताहरूलाई आमन्त्रण गर्नुपर्ने छ ।
तयारी बैठकको समय	✓ स्थानीय सरकारको कार्य समितिसँगको यस्तो तयारी बैठक सहभागीहरूको अनुकूल समय र दिनमा गर्नुपर्ने छ । सम्भव भएसम्म, स्थानीय सरकारका पदाधिकारीहरूसँग ‘योजना-बैठक’ गर्नुअघि नै यससम्बन्धी छलफल गर्नु राम्रो हुनेछ ।
आवश्यक सामग्री	✓ सहभागीहरूलाई प्रस्तुतिका सामाग्री मात्र नभई ‘व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धतिसम्बन्धी कृषिप्रसारकर्ताका का लागि हाते-पुस्तिका’, ‘स्थानीय, प्रदेश र सङ्घीय सरकारका लागि निर्देशिका’ तथा यो निर्देशिका पनि सन्दर्भ सामग्रीका रूपमा वितरण गर्नु पर्नेछ ।

1.1.2 [दोसा] सत्र समूह छनौट

(१) सत्रको उद्देश्य

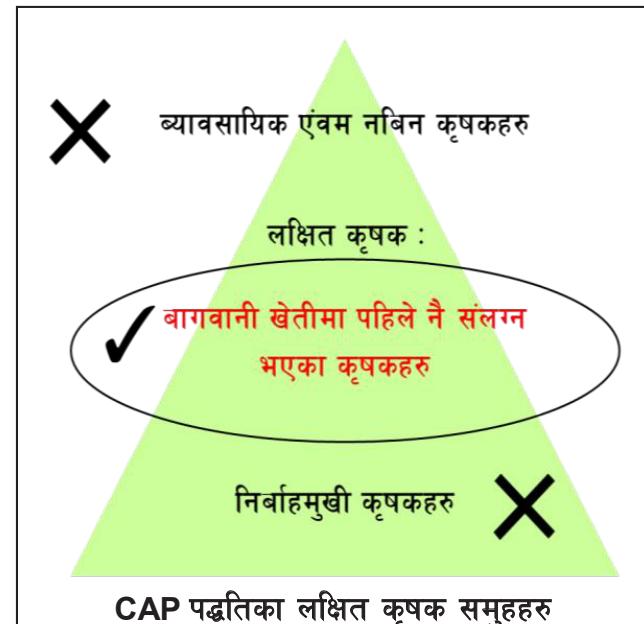
- ✓ इच्छुक स्थानीय सरकार वा अन्य कुनै पनि संस्थालाई ‘व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति’ को कार्यान्वयनका लागि कृषक समूहको छनोट गर्ने आधारहरू के के हुन् भनेर कसरी तय गर्ने भन्ने कुरा बुझाउनका लागि सहजीकरण गर्ने ।

(२) सत्रको विवरण

बजारमुखी तरकारी खेती र बजारीकरण गरिरहेका कृषकहरूका लागि खेतीका साथै बजारीकरणको विधि र बजारमा पहुँच यी दुवै विषय आवश्यक भइरहेका हुन्छन् । बजारमुखी ताजा तरकारी उत्पादन गरिरहेका नेपालका कुनै पनि कृषक समूहले पहिचान गर्नुपर्ने तत्व भनेको ती कृषक समूहको खेती तथा बजारीकरण क्षमता एवम् कृषकका खेतबारीको प्राकृतिक र कृत्रिम अवस्था नै हुन् ।

‘व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति’ का लागि लक्षित कृषक भनेका मध्यम खालको व्यावसायिक खेती गरी स्थापित भएका वा माथिको चित्र नं. -१ मा गोलो घेरामा देखाइएजस्तै आफू टिकेर खेती गरिरहेका कृषकहरू नै हुन् । ताजा तरकारी खेती र बजारीकरणको केही अनुभव भएका कृषकहरूलाई नै ‘व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति’ कार्यान्वयन गर्ने सम्भावित कृषकहरूको सूचीमा राख्नु पर्दछ ।

नेपालमा ‘व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति’ को कार्यान्वयनको अनुभवका आधारमा ताजा तरकारी खेती र बजारीकरणमा सफल कृषकहरूका साभा चरित्रको पहिचान तथा लक्षित कृषक समूहको छनोटको आधार देहायका मापदण्डअनुरूप तय गर्न सकिन्छ ।



लक्षित कृषक समूहहरूका सम्भावित आधारहरू

१. कृषक समूहमा वर्षभरि नै सडक र यातायातको पहुँच भएको ।
२. कृषक समूहले नियमित रूपमा हरेक महिना बैठक गरेको हुनु पर्दछ र समूह एकता पनि अत्यन्त राम्रो हुनु पर्दछ ।
३. कृषक समूहको अगुवाले विषयवस्तुलाई पारदर्शी ढङ्गमा प्रस्तुत गरेको र सदस्यसँग मिलेर काम गर्न इच्छुक भएको ।
४. कृषक समूहको जीवनयापनको मुख्य आधार नै कृषि हुनुपर्दछ र आफ्नो जीवनयापनमा सम्भावित सुधार ल्याउने चाहना भएको ।
५. कृषक समूहसँग सडक यातायातबाट तीन-चार घण्टामा पुग्न सकिने राम्रो बजार भएको ।
६. समूहका सदस्यहरूमा ताजा तरकारीको खेती र बजारीकरण गरेर आफ्नो आयआर्जन बढाउने रुचि भएको ।
७. समूहका सदस्यहरूमा बारी वा खेत दुवै ठाउँमा जमीन रहेको ।
८. समूहका सदस्यहरूको जमीनमा सिँचाइको सुविधा भएको ।
९. समूहको नेता (र/वा खेतमा सहजीकरण गर्ने व्यक्ति अर्थात् 'फिल्ड सहजकर्ता') ताजा तरकारी खेती र यसको बजारीकरणमा सक्रिय रूपमा संलग्न भएको हुनुपर्ने ।

(३) सत्र-सञ्चालन प्रक्रिया (सत्रको समय : करिब ९० मिनेट)

क्रम	शीर्षक	विवरण
१	उद्देश्य तथा छलफलका विषयहरू	✓ सहभागीहरूसँग सत्रको उद्देश्य तथा छलफलका विषयहरूमा विचार आदान-प्रदान गर्नुपर्ने छ ।
२	'व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति' का बारेमा व्याख्या	✓ सहभागीहरूलाई 'व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति' का विषयमा यसको उद्देश्य, अवधारणा, लक्षित समुदाय र विधि लगायतका कुराहरू व्याख्या गर्नुपर्ने छ । ✓ सहभागीहरूले 'व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति' का विषयमा सोधेका प्रश्न र टिप्पणीका बारेमा प्रश्नकले जवाफ दिनुपर्ने छ ।
३	प्रश्न-उत्तर	✓ राम्रोसँग बुझाउनका लागि छलफल ।
४	लक्षित बालीहरूका बारेमा विश्लेषण	✓ बजारमुखी खेतीको सम्भावना पहिल्याउनका लागि लक्षित क्षेत्रका बारेमा 'सोट (SWOT)' विश्लेषण गर्नुपर्ने छ ।
५	योजना र बजेट	✓ प्रश्नकको सहयोगमा सहभागीहरूले 'व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति' अनुरूपको बजारमुखी खेतीको कार्यान्वयनका लागि साइकेतिक बजेट सहितको कार्य योजना तयार गर्नेछन् ।

(४) सत्रको सुझाव (Tips) तथा अपेक्षित प्रभाव

शीर्षक	सुझाव तथा प्रभाव
समुहको छनौट	✓ आफ्नो कार्यक्षेत्रभित्र कृषिको प्रवर्द्धनका लागि आर्थिक तथा मानव स्रोत-साधन उपलब्ध गराउन इच्छाशक्ति भएका मेयर वा अध्यक्ष लगायतका स्थानीय सरकारका नेताहरूलाई आमन्त्रण गर्नुपर्ने छ । ✓ स्थानीय सरकारको कार्य समितिसँगको यस्तो तयारी बैठक सहभागीहरूको अनुकूल समय र दिनमा गर्नुपर्ने छ । सम्भव भएसम्म, स्थानीय सरकारका पदाधिकारीहरूसँग 'योजना-बैठक' गर्नुअघि नै यससम्बन्धी छलफल गर्नु राम्रो हुनेछ ।

भाग ४ कृषिप्रसारकर्ताका लागि प्रशिक्षण

PART 4: कृषिप्रसारकर्ताका लागि तालिम

1. दुई वर्षमा सञ्चालन गरिने चक्रको संक्षिप्त जानकारी

लक्षित समूहलाई व्यावसायिक कृषक बनाउन सहयोग गर्नका लागि दुई वर्षको एक चक्रका रूपमा यो 'व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति' कार्यान्वयन गर्न सकिन्छ। तलका चित्र र तालिकाले कृषक समूहसँगका 'व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति' का क्रियाकलापहरूको कार्यान्वयनको चरणलाई प्रष्ट्याउँछन्। कृषकका क्रियाकलापहरूको अपेक्षित समयलाई ध्यानमा राखेर उपयुक्त समयमा कृषिप्रसारकर्ताहरूलाई प्रशिक्षण उपलब्ध गराइन्छ।

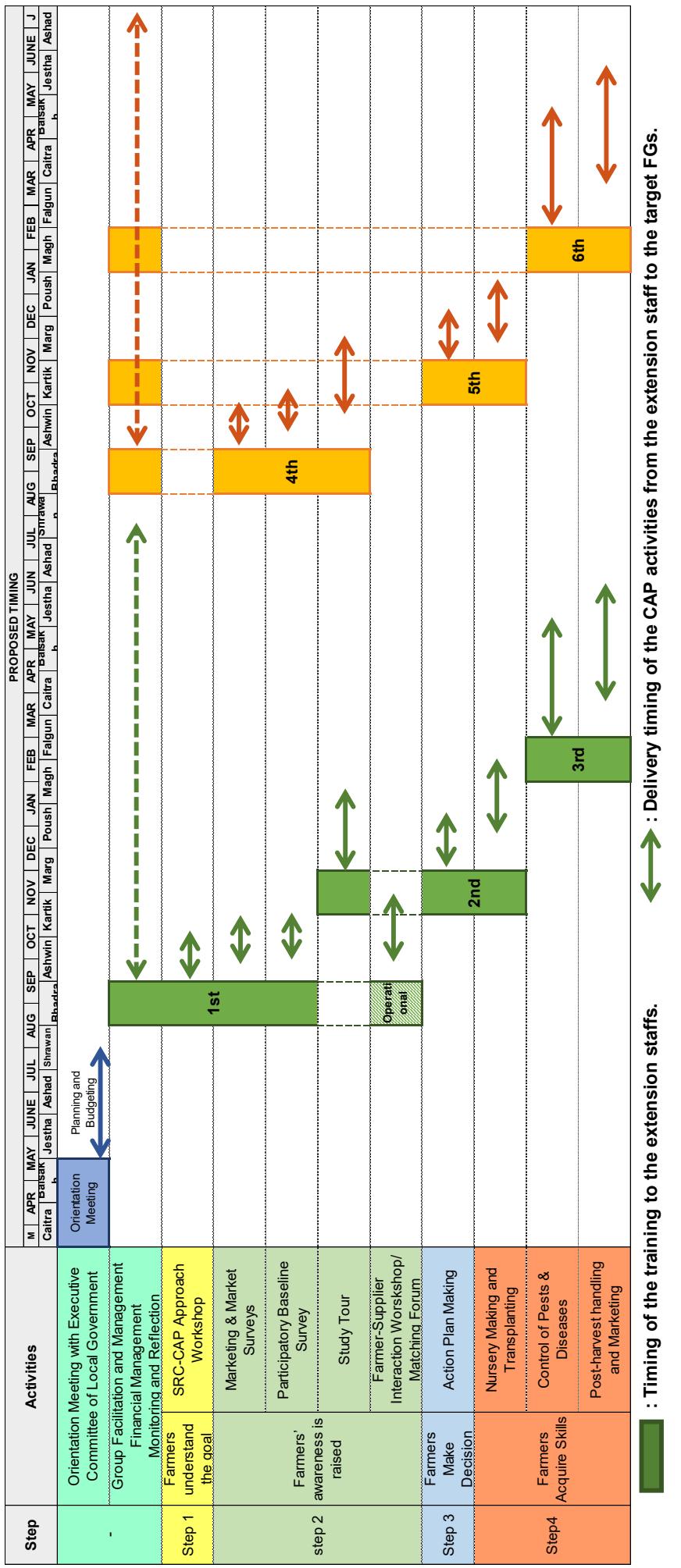


एक सिजनमा 'CAP पद्धति' का क्रियाकलापहरू कार्यान्वयनका चरणहरू

CAP पद्धति' का पाँच अत्यावश्यक चरणहरू

संख्या	चरणहरू	सिन्धुली सडक खण्ड व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति (SRC-CAP)का विषयवस्तु			
-	पर्व-क्रियाकलाप/ समग्र क्रियाकलाप	समूह छनोट	समूह सहजीकरण तथा व्यवस्थापन	आर्थिक व्यवस्थापन	अनुगमन र परावर्तन (रिफ्लेक्सन)
१	लक्ष्यका बारेमा कृषकको बुझाइ	समग्र जानकारी			
२	कृषकमा चेतना अभिवृद्धि	बजारीकरण र बजार सर्वेक्षण	आधारभूत र अन्तिम सर्वेक्षण	एफ.एस.एम.एस./ 'म्याचिड फोरम'	अध्ययन भ्रमण
३	कृषकको आफ्नै निर्णय	कार्य योजना निर्माण			
४	कृषकमा सीप हासिल	ओ.एफ.सी. / नर्सरी तयार गर्ने र रोजे	ओ.एफ.सी. / रोग-कीरा नियन्त्रण	ओ.एफ.सी. / बाली भित्र्याएपछिको व्यवस्थापन	

दुई वर्ष मा कार्यान्वयन गर्नुपर्ने तालिका र हरेक प्रश्नक्षणमा कृषिप्रसारकर्तालाई दिइने सामाजी तलको चित्रमा प्रस्तुत गरिएको छ ।



कंपिप्रसारकर्ताको लागि CAP पद्धति वारे प्रशिक्षण प्रशिक्षक (TOT) कार्यान्वयन गर्ने समय-तालिका

2. तालिमको विस्तृत जानकारी

2.1 पहिलो प्रशिक्षण

उद्देश्य

- ✓ ‘व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति’ अनुरूप बजारउन्मुख कृषि कार्यक्रमका बारेमा यसको उद्देश्य, अवधारणा, विधि र प्रक्रियाका सम्बन्धमा कृषिप्रसारकर्ताको बुझाइ र उनीहरूको भूमिका तथा जिम्मेवारी बोध गराउन सहयोग गर्ने ।
- ✓ हरेक गतिविधि, जस्तै: ‘व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति’ सम्बन्धी गोष्ठि, सहभागितामूलक आधारभूत सर्वेक्षण, कृषक-आपूर्तिकर्ता अन्तर्क्रिया गोष्ठि, ‘कृषक व्यापारी विच अन्तर्क्रिया गोष्ठि’ तथा बजार सर्वेक्षणको कार्यान्वयन कसरी गर्ने भन्ने कुरा जान्ने र ‘व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति’ को अवधारणालाई कृषकसम्म पुऱ्याउन सक्ने एवम् अन्य आवश्यक विधिका बारेमा कृषिप्रसारकर्तालाई सहयोग पुऱ्याउने ।

प्रारूप

अवधि	तीन दिन
स्थान	सभा कक्ष
सहभागीहरू	कृषिप्रसारकर्ताका (सहभागीको अधिकतम सङ्ख्या : ३० जना)
आवश्यक सामग्री	व्यवस्थापन शुल्क (स्थान, खाजा, खाना, पानी आदि), स्टेशनरी (भित्तामा टाँस्ने कागज, मार्कर, कलम, नोटबुक इत्यादि), सहभागीलाई यातायात तथा दैनिक भत्ता, पावर प्वाइण्ट प्रस्तुतिका सामग्री र त्यससम्बन्धी वितरण सामग्री, फार्म व्यवस्थापन नोटबुक, आधारभूत तथा अन्तिम सर्वेक्षण विवरण ।

समय तालिकाको उदाहरण

अवधि	शीर्षक	सामग्रीहरू	सन्दर्भ सामग्री	पुस्तिका ^{१)}
-	▪ रजिस्ट्रेशन	▪ उपस्थिति विवरण	-	
-	▪ परिचय ▪ उद्घाटन मन्त्रव्य	-	-	
१८० मिनेट (४ सत्र)	▪ ‘व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति’ बारे सामान्य जानकारी ▪ ‘व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति’ गोष्ठि	▪ ‘पावर प्वाइण्ट’ प्रस्तुति :‘CAP पद्धति भनेको के हो ?’ ▪ ‘पावर प्वाइण्ट’ प्रस्तुति र चित्र कथा(कामि-सिवाई) : (१) राजनको घटना (२) रूपाको घटना ▪ फार्म व्यवस्थापन नोटबुक	२.१.१	भाग १, भाग २.१.१
५८० मिनेट (६ सत्र)	▪ समूह सहजीकरण तथा व्यवस्थापन	▪ ‘पावर प्वाइण्ट’ प्रस्तुति : (१) सकारात्मक सोच (२) समूह व्यवस्थापन (३) चेतनाको स्तर (४) सहजीकरण (५) सञ्चार सीप (६) नेतृत्व ▪ सहभागीलाई सङ्खिप्त प्रतिवेदन लेख्न लगाउने ▪ सान्दर्भिक तस्वीर, कथा इत्यादि	२.१.२	
१५० मिनेट (३ सत्र)	▪ बजारीकरण र बजार सर्वेक्षण	▪ ‘पावर प्वाइण्ट’ प्रस्तुति: बेच्नका लागि उत्पादन ▪ ‘पावर प्वाइण्ट’ प्रस्तुति: बजारीकरणका घटनाहरू ▪ ‘पावर प्वाइण्ट’ प्रस्तुति: बजार सर्वेक्षण	२.१.३	भाग २ २.१ र २.३
४० मिनेट (१ सत्र)	▪ आधारभूत र अन्तिम बजार सर्वेक्षण	▪ ‘पावर प्वाइण्ट’ प्रस्तुति : आधारभूत सर्वेक्षण		भाग २ २.४

अवधि	शीर्षक	सामग्रीहरू	सन्दर्भ सामग्री	पुस्तिका ^{*१)}
		<ul style="list-style-type: none"> आधारभूत र अन्तिम बजार सर्वेक्षण विवरण दुवै सर्वेक्षणको व्याख्याका लागि अन्वेषको इकाईगत कराकानीको सूची 	२.१.४	
३० मिनेट (१ सत्र)	<ul style="list-style-type: none"> कृषक-आपूर्तिकर्ता अन्तर्क्रिया गोष्ठि / 'म्याचिड फोरम' 	<ul style="list-style-type: none"> कृषक-आपूर्तिकर्ता अन्तर्क्रिया गोष्ठि / 'कृषक व्यापारी विच अन्तर्क्रिया गोष्ठि' को प्रारूपको नमूना 	२.१.५	भाग २ २.१ र २.३
-	<ul style="list-style-type: none"> परावर्तन (रिफ्लेक्सन) कृषक समूहलाई दिइने प्रश्नेक्षणको योजना^{*२} समापन कार्यक्रम 	-	-	

द्रष्टव्य : *१) हरेक विषयवस्तुका लागि 'हाते-पुस्तिका' भनेको 'प्रसार कर्मचारीका लागि व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन (क्याप) पद्धतिसम्बन्धी पुस्तिका' हो र यो पद्धतिको कार्यान्वयनका लागि यो सन्दर्भ सामग्रीलाई उल्लेख गर्नु पर्नेछ ।

*२) योजनासम्बन्धी सत्रमा सहभागीले तालिमको योजना र समय तालिका (कार्य योजना र कार्यक्षेत्रका सिकाइसम्बन्धी योजना) का साथै छनोटमा परेका कृषक समूहहरूको अध्ययन भ्रमण समेतको योजना बनाउनेछन् ।

*३) प्रशिक्षकले सम्बद्ध विषयमा 'पावर प्लाइट' प्रस्तुतिका लागि आवश्यक व्याख्या सहितको तयारी गर्नु पर्नेछ । सत्र सकिएपछि सहभागीहरूलाई सन्दर्भ सामग्रीका रूपमा विवरण पुस्तिकाहरू वितरण गर्नु पर्नेछ ।

2.1.1 CAP पद्धति बारे सिंहावलोकन

(१) सत्रको उद्देश्य

- ✓ 'व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति' अनुरूप बजारउन्मुख कृषि कार्यक्रमका बारेमा यसको उद्देश्य, अवधारणा, विधि र प्रक्रिया एवम् समयका सम्बन्धमा कृषिप्रसारकर्ताका को बुझाइ र यसमा उनीहरूको अपेक्षित भूमिका तथा जिम्मेवारीको बोध गराउनु ।
- ✓ छनोटमा परेका कृषक समूहहरूसँग 'व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति' सम्बन्धी गोष्ठिको सञ्चालन कसरी गर्ने भन्ने बारेमा कृषिप्रसारकर्तालाई बुझ्ने बनाउनु ।

(२) सत्रको विस्तृत विवरण

'व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति' अनुसार बजारउन्मुख कृषि कार्यक्रमको कार्यान्वयनका क्रममा तयार भएका कृषिप्रसारकर्ताका का लागि हुने प्रशिक्षणको यो पहिलो सत्र हो । यसमा स्थानीय सरकारले छनोट गरेका देहायका समूहलाई यसबारेमा जानकारी गराइन्छ, जसले गर्दा तालिमप्राप्त भएपछि कृषिप्रसारकर्ताले निरन्तर दुई वर्षसम्म छनोटमा परेका कृषक समूहलाई एकै खालको अभिमुखीकरण गराउन सक्नेछन् । सत्र सञ्चालनका क्रममा उद्देश्य र अवधारणाका निहितार्थ 'व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति' मा उल्लेख भएका सबै गतिविधिका बारेमा व्याख्या गरिने छ । यसले गर्दा कृषिप्रसारकर्ताले छनोटमा परेका कृषक समूहका सदस्यहरूलाई आगामी दिनहरूमा सोही अनुरूप अभिमुखीकरण गराउन सक्नेछन् ।



(३) सत्र सञ्चालन प्रक्रिया (सत्रको समय : ३ घण्टा)

क्र.स.	शीर्षक	अवधि	सामग्रीहरू	विवरण
०	उद्देश्य	१० मिनेट	-	✓ सत्रको उद्देश्य तथा सामान्य जानकारी ✓ 'व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति' गोष्ठिका एजेण्डा र यसबारेको सामान्य जानकारी
१	'व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति'	४० मिनेट	'पावर प्वाइण्ट' प्रस्तुति : 'व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति' भनेको के हो ?	✓ 'व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति' को उद्देश्य, सोच, लक्षित समूह, विधि र प्रक्रिया (अभ्यास सहित)
२	बजारउन्मुख कृषिको सफलताको कथा	५० मिनेट	✓ 'पावर प्वाइण्ट' प्रस्तुति : 'राजनको घटना'	✓ बजारउन्मुख कृषिका विषयमा राजनको सफलताको कथा र कृषकलाई कामि-सिवाई को प्रयोग कसरी गर्ने भन्ने व्याख्या (अभ्याससहित)
३	लैङ्गिक दृष्टिकोण	५० मिनेट	✓ 'पावर प्वाइण्ट' प्रस्तुति: 'रूपाको घटना'	✓ परिवार भित्र व्यापारिक साभेदारी स्थापित गर्न बजारउन्मुख कृषिको महत्वका बारेमा रूपाको कथा र कृषकलाई कामि-सिवाई को प्रयोग कसरी गर्ने भन्ने व्याख्या (अभ्याससहित)
४	फार्म व्यवस्थापन नोटबुक (एफ.एम.एन.) सम्बन्धी व्याख्या	३० मिनेट	✓ फार्म व्यवस्थापन नोटबुक	✓ फार्म व्यवस्थापन नोटबुकसम्बन्धी विवरण र अवधारणा तथा यसको प्रयोग गर्ने तरिका (अभ्याससहित)

* रामोसँग बुझाउनका लागि हरेक कक्षा लगातै प्रश्न-उत्तरको सत्र राख्नु उपयुक्त हुन्छ ।

* (अभ्यास गराउँदा) छनोटमा परेका कृषक समूहका सहभागीलाई अभ्यास गराउँदा उनीहरूलाई नै भूमिका निर्वाह गर्न समय उपलब्ध गराउने विधि अपनाउनु उपयुक्त हुन्छ । तसर्थ, अभ्यास सत्रका लागि पनि समय मिलाउनु पर्छ ।

(४) सत्रका केही सुझाव र अपेक्षित प्रभाव

शीर्षक	सूत्र र प्रभाव
सबै शीर्षक	✓ सबै शीर्षकका लागि छनोटमा परेका कृषक समूहलाई विषय र विधिका बारेमा रामोसँग बुझनेगरी अभ्यासको कक्षा पनि राख्नुपर्छ ।
व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति	✓ 'व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति' अन्तर्गतका क्रियाकलापका बेला छनोटमा परेका कृषक समूहमा परिवर्तनका लागि अभिप्रेरित गर्ने र सीपको स्तर माथि उठाउने काम महत्वपूर्ण हुन्छ । कृषक समूहका सदस्य र उनीहरूका साभेदारहरूलाई 'व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति' का मुख्य सोचहरूका बारेमा रामोसँग बुझनुमात्रै सहयोगको विधि होइन र कृषक समूहको स्वायत्तता, प्रतिस्पर्धी भाव र संलग्न भावलाई जोगाइ राख्न पनि सहजीकरण गर्नु पर्दछ ।
फार्म व्यवस्थापन नोटबुकको व्याख्या	✓ यो तालिमका बेला फार्म व्यवस्थापन नोटबुक वितरण गरेर यसलाई कसरी भर्ने र कसरी प्रयोग गर्ने भनेर सिकाउनु पर्छ ।

2.1.2 समूह सहजीकरण र व्यवस्थापन

(१) सत्र सञ्चालनको उद्देश्य

- ✓ कृषिप्रसारकर्तालाई समूह व्यवस्थापन, नेतृत्व, संवाद र सहजीकरणका ज्ञान र सीप उपलब्ध गराउनु, जसले गर्दा उनीहरूले कृषक समूहलाई प्रभावकारी रूपमा अधिकतम सेवा उपलब्ध गराउन सक्नु । यस अतिरिक्त, प्रशिक्षण प्राप्त कृषिप्रसारकर्ताहरूले कृषक समूहका नेतालाई आवश्यक पर्ने ज्ञान र सीप हस्तान्तरण

गर्न सक्नेछन् भन्ने अपेक्षा पनि गरिएको छ। त्यसपछि, कृषक समूहका नेताहरूले बाट्य सहयोगको चरण समाप्त भइसकेपछि पनि आफैं निर्भर हुने किसिमले आफ्ना समूहलाई व्यवस्थित गर्न सक्छन्।

(२) सत्र सञ्चालन विवरण

यस सत्रमा कृषिप्रसारकर्तालाई अभिमुखीकरण सहित बजारउन्मुख कृषि कार्यक्रमको प्रारम्भिक विषयमा जानकारी गराइने छ। यसले गर्दा, उनीहरूले कार्यक्रम कार्यान्वयन गर्ने क्रममा कृषक समूहसँग राम्रो सम्बन्ध कायम गर्न सक्नेछन्। यो सत्र सञ्चालन गर्नका लागि निजी क्षेत्रका सञ्चार र सहजीकरणमा विशेषज्ञता हासिल गरेका बाट्य व्यक्ति वा संस्थालाई पनि समावेश गर्न सकिन्छ। यो विषयको सत्र समूह व्यवस्थापनका विविध पक्षहरू समावेश गर्दै दुई दिनसम्म विषयकेन्द्रित भएर सञ्चालन गर्नु पर्दछ। यो सीमित अवधिको प्रशिक्षणभित्र सम्पूर्ण अवधि नै कृषिप्रसारकर्तालाई सहजीकरण गर्नका लागि आवश्यक पर्ने ज्ञान र सीप उपलब्ध गराउन सहभागीलाई नै भूमिका निर्वाह गर्न दिने तरिका अपनाउनु पर्नेछ।



(३) सत्र सञ्चालन प्रक्रिया (सत्र सञ्चालन समय : ५८० मिनेट)

क्र.सं.	शीर्षक	अवधि	सामाग्रीहरू	विवरण
०	उद्देश्य	१० मिनेट	-	✓ सत्रको उद्देश्य र सामान्य जानकारी।
१	विद्यमान समूहहरू र उनीहरूका क्रियाकलापको पुनरावलोकन एवम् परावर्तन (रिफ्लेक्सन)	१२० मिनेट	✓ 'पावर प्रस्तुति' प्वाइण्ट (SWOT) विश्लेषण	✓ समूह कायं : 'सोट' (SWOT) विश्लेषण मार्फत परीक्षण तथा विश्लेषण। ✓ छलफलका विषय, खरीद, आय, उत्पादन, बजारीकरण, सञ्चार तथा संवाद, सहभागिता, निर्णय प्रक्रिया, लैङ्गिक तथा सामाजिक समावेशीकरण, क्षमता अभिवृद्धि आदि।
२	सोच र व्यवहार	९० मिनेट	✓ 'पावर प्रस्तुति' : सकारात्मक सोच	✓ प्रश्नोत्तर, नीति कथाहरूबारे छलफल। ✓ छलफलका विषय : सोच र यसका प्रकार, सकारात्मक सोचको महत्व, सफलतामा सकारात्मक सोचको भूमिका।
३	समूह व्यवस्थापन	९० मिनेट	✓ 'पावर प्रस्तुति' प्वाइण्ट : समूह व्यवस्थापन	✓ समूहगत छलफल, बहस, प्रस्तुति र खेल। ✓ छलफलका विषय : किन र केका लागि समूह ?, समूहका विविध पक्षबारेको बुझाइ, समूह सफलताका तत्वहरू।
४	समूह व्यवस्थापनका लागि नभई नहुने सीप (१)	९० मिनेट	✓ सहभागीबाट सङ्खिप्त प्रतिवेदन तयारी ✓ 'पावर प्रस्तुति' प्वाइण्ट : चेतनाको स्तर	✓ प्रस्तुति, समूह छलफल, प्रश्नोत्तर। ✓ छलफलका विषय : समूहका सदस्यहरूको आनिबानी बारेको बुझाइ (सचेतनाको स्तर), अभिप्रेरणा।
५	समूह व्यवस्थापनका लागि नभई नहुने सीप (२)	९० मिनेट	✓ 'पावर प्रस्तुति' : सहजीकरण	✓ भूमिका निर्वाह, समूह छलफल, प्रस्तुति, प्रश्नोत्तर। ✓ छलफलका विषय : सहजीकरण गर्ने सीप, असल सहजकर्ताका गुणहरू।

क्र.सं.	शीर्षक	अवधि	सामाग्रीहरू	विवरण
६	समूह व्यवस्थापनका लागि नभई नहुने सीप (३)	१० मिनेट	✓ 'पावर प्लाइट' प्रस्तुति : सञ्चार सीप र नेतृत्व	✓ भूमिका निवांह, समूह छलफल, खेल, प्रस्तुति, प्रश्नोत्तर। ✓ छलफलका विषय : प्रभावकारी सञ्चार गर्ने सीप, नेतृत्व गर्ने सीप, सफल नेताका गुणहरू।

(४) सत्रका केही सुझाव र अपेक्षित प्रभाव

शीर्षक	सुझाव र प्रभाव
सत्रमा दिइने सुझाव	✓ यस सत्रमा समूह सहजीकरणका लागि अति सामान्य र मनोवैज्ञानिक सीपका बारेमा सहभागी कृषिप्रसारकर्ताका हरूलाई जानकारी दिइन्छ। यसले गर्दा उनीहरूले सहज रूपमा कार्यक्षेत्रमा नै गएर बजारउन्मुख कृषि कार्यक्रमको कार्यान्वयन गर्न सक्नेछन्। तसर्थ, यो सत्र सञ्चालन गर्दा यस विषयका विज्ञलाई आमन्त्रण गर्न सिफारिश गरिन्छ।

2.1.3 बजारीकरण र बजार सर्वेक्षण

(१) यस सत्रको उद्देश्य

- ✓ कृषिप्रसारकर्तालाई कृषकको 'उत्पादन र विक्री' को सोच र मान्यतामा परिवर्तन ल्याई विक्रीका लागि उत्पादन' भन्ने सोच बनाउनुको महत्वलाई बुझाउनु आवश्यक छ। यस्तो सोचमा परिवर्तन ल्याउनका लागि अवधारणा र बजार सर्वेक्षणको विधिलाई एउटा तरिका (Tool) का रूपमा लिनु पर्दछ।
- ✓ कृषिप्रसारकर्तालाई 'बजार सर्वेक्षण' को सहजीकरण कसरी गर्ने र कृषकलाई बजारको प्रवृत्तिका बारेमा निरन्तर सूचना सङ्कलन गर्न तथा व्यापारीको माग प्रत्यक्ष रूपमा थाहा पाइराख्न कसरी प्रेरित गर्ने भनेर बुझाउनु पर्दछ।



(२) सत्र सञ्चालन विवरण

परम्परागत खेती प्रणालीमा उत्पादनलाई बजारमा बेच्नेभन्दा उत्पादन र उत्पादकत्वमा बढी ध्यान दिइएको हुन्छ, जुन कुरा कृषकको अधीनमा हुदैन। त्यसैकारणले कृषकलाई अभिप्रेरित गर्ने काम जहिले पनि ओभेलमा परेको छ र कृषकले जहिले पनि बजारीकरण र विक्रीको समस्या रहेको गुनासो गर्ने गरेको पाइन्छ।

'व्यावसायिक कृषि उत्पादन पद्धति'ले बजार र बजारीकरणलाई पहिलो प्राथमिकतामा राखेर कृषकलाई मिहीन ढङ्गमा बजारमा कस्ता गुणस्तरका कुन उत्पादनको कहिले बढी माग हुन्छ भनेर बढीभन्दा बढी जानकारी गराउँछ। यस्ता खालका बजार सूचनाले गर्दा कृषकले राम्रो मूल्य पाउने वस्तुको माग पूरा गर्न आफ्ना उत्पादनहरू गर्न सक्दछन्।

द्रष्टव्य : यो निर्देशिकामा बजार भन्नाले क्रेता र विक्रेतालाई वस्तुको खरिद वा विक्रीका लागि प्रत्यक्ष रूपमा सम्पर्कमा ल्याइदिने व्यवस्थापन अर्थात् चाँजोपाँजो मिलाउने कुरालाई जनाउँदछ। बजारीकरण भनेको उपभोक्ताको आवश्यकता र चाहनालाई सन्तुष्ट पार्न वस्तुहरूको उत्पादन वा विकास, प्रवर्द्धन र वस्तुको वितरण गर्ने प्रक्रिया हो। बजारीकरण जुनसुकै आकारमा (धेरै वा थोरै) खेती गर्ने उद्यमीका लागि महत्वपूर्ण हुन्छ। तसर्थ, बजारउन्मुख ताजा तरकारी उत्पादन गर्न चाहने हरेक कृषकले त्यसअघि नै लक्षित बजारको पहिचान र खोजवीन गर्नु अत्यन्त आवश्यक हुन्छ।

(३) सत्र सञ्चालन प्रक्रिया (सत्र सञ्चालन समय : १५० मिनेट)

क्र.स.	शीर्षक	अवधि	सामग्रीहरू	विवरण
०	उद्देश्य	१० मिनेट	-	✓ सत्रको उद्देश्य र सामान्य जानकारी ✓ बजार सर्वेक्षणका बारेमा जानकारी तथा कार्यान्वयनका प्रक्रिया।
१	बजारीकरण 'विक्रीका लागि उत्पादन'	६० मिनेट	✓ 'पावर प्वाइण्ट' प्रस्तुति : 'विक्रीका लागि उत्पादन'	✓ 'विक्रीका लागि उत्पादन' सम्बन्धी 'व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति' का मुख्य सोचहरू बारेको बुझाइ । ✓ बजारको सामान्य अवस्था र लक्षित क्षेत्रको बजारको विशेषता ।
२	बजारीकरणका बारेमा समूहगत छलफल	५० मिनेट	✓ 'पावर प्वाइण्ट' प्रस्तुति : बजारीकरणका घटनाहरू (प्रयोगात्मक अभ्यास)	✓ बजारउन्मुख तरकारी खेतीका विभिन्न खाले बजारसँग कसरी कारोबार गर्ने भन्ने बारेको बुझाइका लागि समूहगत छलफल ।
३	बजार सर्वेक्षण	३० मिनेट*	✓ 'पावर प्वाइण्ट' प्रस्तुति : बजार सर्वेक्षण	✓ बजार सर्वेक्षणको व्यवस्था र कार्यान्वयन कसरी गर्ने भन्ने बुझाइ । ✓ सर्वेक्षणका विषयवस्तु ।

* यदि प्रशिक्षकले सहभागीहरूलाई बजारमा नै गएर बजार सर्वेक्षणको नमूना अभ्यास गर्ने अवसर दिन चाहेमा तालिमको कुल अवधिमा अरू थप समय पनि राख्नु आवश्यक हुन्छ ।

(४) सत्रका केही सुझाव र अपेक्षित प्रभाव

शीर्षक	सूत्र र प्रभाव
बजार सर्वेक्षण	<ul style="list-style-type: none"> ✓ यदि बजेट र समय उपलब्ध छ भने कृषिप्रसारकर्तालाई खास बजारमा नै लगेर बजार सर्वेक्षण गराउनु उचित हुन्छ । यदि प्रशिक्षणका क्रममा यो अभ्यास गराउन कठिन हुन्छ भने कृषिप्रसारकर्ताले यस बारेको राम्रो बुझाइका लागि आफैले भूमिका निर्वाह गरेर बजार सर्वेक्षणको अभ्यास पनि गर्न सक्दछन् । ✓ कृषकलाई पहिलो बजार सर्वेक्षण गराउँदा त्यस काममा खटेका कृषिप्रसारकर्ताहरूले पाश्वर प्राविधिक सहयोग (Technical backstopping) उपलब्ध गराउनु पर्ने हुन सक्दछ । त्यसो भयो भने यथार्थ अवस्थामा कसरी सर्वेक्षण गरिने रहेछ भनेर कृषकले थाहा पाउन सक्दछन् । यद्यपि, अन्त्यमा चाहिँ कृषक आफैले आवश्यकताअनुरूप र उचित विधि (जस्तै : आफै पुगेर, फोन गरेर, एसएमएस गरेर आदि) को प्रयोग गरेर बजार सर्वेक्षण गर्नुपर्ने हुन्छ ।

2.1.4 सहभागितामूलक आधारभूत र अन्तिम सर्वेक्षण

(१) सत्र सञ्चालनको उद्देश्य

- ✓ हरेक घरधुरीमा सहभागितामूलक आधारभूत र अन्तिम सर्वेक्षण गर्ने विधि र यसको उद्देश्यका बारेमा कृषिप्रसारकर्तालाई बुझाउनु आवश्यक हुन्छ ।

(२) सत्र सञ्चालन विवरण

सहभागितामूलक आधारभूत र अन्तिम सर्वेक्षणले कृषकलाई ताजा तरकारी खेती कहाँ, कहिले र कसरी गर्दा फाइदा प्राप्त हुन वा नहुन सक्छ भनेर जानकारी गराउँदछ । हरेक याम वा वर्षको अनुभव र परिणाममा आधारित रहेर उनीहरूले के राम्रो भइरहेको छ र के नराम्रो भएको छ भनेर थाहा पाउन सक्दछन् । यसका साथै, आगामी याममा त्यसअनुरूप खेतीको योजना पनि



बनाउन सक्छन् । त्यसरी नै कार्यान्वयन गर्ने संस्थाले, जस्तै :स्थानीय सरकारका कृषिप्रसारकर्ताले पनि उनीहरूको लगानीअनुसारको खर्च र आम्दानीको अनुपातको परीक्षण गर्न सक्छन् । यसै आधारमा छनोटमा परेका कृषक समूहको कामको प्रभावकारिता अभिवृद्धि गर्नका लागि उनीहरूको भावी कार्य योजना बनाउन निरन्तर सहयोग गर्न सक्छन् र भविष्यका लागि थप कृषि प्रसार कार्य सञ्चालन गर्नका लागि उचित निर्णय लिन सक्छन् ।

(३) सत्र सञ्चालन प्रक्रिया (सत्र सञ्चालन समय : ४० मिनेट)

क्र.स.	शीर्षक	अवधि	सामग्रीहरू	विवरण
०	उद्देश्य	१० मिनेट	-	<ul style="list-style-type: none"> ✓ सत्रको उद्देश्य र सामान्य जानकारी । ✓ सहभागितामूलक आधारभूत सर्वेक्षणबारेको जानकारी तथा कार्यान्वयनको प्रक्रिया ।
१	आधारभूत र अन्तिम सर्वेक्षणबारे व्याख्या	३० मिनेट	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 'पावर प्लाइट' प्रस्तुति : आधारभूत सर्वेक्षण ✓ आधारभूत र अन्तिम सर्वेक्षणको विवरण ✓ दुवै सर्वेक्षणको व्याख्याका लागि 'अन्त्योको' ✓ इकाई रूपान्तरणको सूची 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ सर्वेक्षणको यथार्थ विवरण प्रस्तुत गर्दै आधारभूत र अन्तिम सर्वेक्षण फाराममा रहेका विषयवस्तुको व्याख्या, उत्पादकत्व (खेती हुने क्षेत्र, उत्पादन तथा आय इत्यादि) र खेती एवम् बजारीकरणको प्राविधिक स्तर । ✓ सहभागी कृषिप्रसारकर्ताले उदाहरणका रूपमा सबै विषयवस्तु कसरी भर्ने भनेर अभ्यास गरेर देखाउनु पर्नेछ । ✓ कृषकले उनीहरू आफैलाई मूल्याङ्कन कसरी गर्ने भनेर सहजीकरण र सहयोग गर्ने ।

(४) सत्रका केही सुझाव र अपेक्षित प्रभाव

शीर्षक	सूत्र र प्रभाव
आधारभूत र अन्तिम सर्वेक्षणबारेको व्याख्या	<ul style="list-style-type: none"> ✓ कृषिप्रसारकर्ताले आधारभूत र अन्तिम सर्वेक्षण फाराम कसरी भर्ने भनेर उदाहरणसहित भर्ने कार्य गराउनु उपयुक्त हुन्छ र अरू सहभागीलाई पनि भर्न लगाएर देखाउन लगाउनु पर्छ । सहभागी भएका सबै कृषिप्रसारकर्ताले विवरण कसरी भर्ने भनेर आफूले राम्ररी सिकेको हुनुपर्छ । ✓ सबैभन्दा जटिल विषय भनेको व्यवहार वा चलनचल्तीमा भनिने इकाईलाई एउटा निश्चित मापदण्डको इकाईमा रूपान्तरण गर्नु हो । यसका लागि एउटा रूपान्तरण तालिका बनाउनु पर्ने हुन्छ, जसले गर्दा समूहहरूका बीच र नगरपालिकाको रेकर्डमा समेत एकैनासको इकाई कायम गर्न सकिन्छ । ✓ यो सत्र अवधिभर, सहभागी कृषिप्रसारकर्ताका किन आधारभूत र अन्तिम सर्वेक्षण गर्नु पर्दछ भन्ने बारेमा प्रष्ट हुनुपर्छ र यसबाट आउने परिणामको विश्लेषणले भविष्यमा सुधार गर्न वा कार्य योजना बनाउन सहयोग गर्दै भन्ने बुझ्नु पर्दछ । ✓ सर्वेक्षण फारामको नमूना अत्यन्त सजिलो बनाउनु पर्छ । वर्तमान अवस्था र परिवर्तनलाई बुझेर सबै विषयवस्तु भर्न सक्नेगरी यसको खाका तयार पारिनु पर्छ । जसले गर्दा, 'व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन परियोजना' का क्रियाकलापहरू सकिएपछि पनि भविष्यमा उनीहरूले यो काम गरिरहन सक्नु ।

2.1.5 कृषक-आपूर्तिकर्ता अन्तर्क्रिया गोष्ठि (वैकल्पिक)

(१) सत्र सञ्चालनको उद्देश्य

- ✓ कृषिप्रसारकर्तालाई कृषक-आपूर्तिकर्ता अन्तर्क्रिया गोष्ठि र 'कृषक व्यापारी विच अन्तर्क्रिया गोष्ठि' का उद्देश्य र विषयवस्तुका बारेमा जानकार गराउनु ।

(२) सत्र सञ्चालन विवरण

कृषक-आपूर्तिकर्ता अन्तर्क्रिया गोष्ठि कृषकलाई उनीहरूसँग सम्बद्ध विभिन्न पक्ष र सरोकारवालाहरूका बारेमा परिचित गराउनका लागि हो । यिनीहरूमा अनुसन्धान क्षेत्र, सहयोगी कार्यालय, उत्पादनका आपूर्तिकर्ता, बैड तथा वित्तीय आपूर्तिकर्ता, कृषि व्यवसाय (खासगरि तरकारी उत्पादनका क्रियाकलापसँग सम्बद्ध) वीमा कम्पनी तथा व्यवसायको विस्तारका लागि आवश्यक पर्ने नयाँ प्रविधिसम्बन्धी जानकारी समेत पर्दछन् । कृषक-आपूर्ति अन्तर्क्रिया गोष्ठिमा विचौलिया र थोक क्रेताहरू भने समावेश गरिएनन् । उनीहरूलाई ‘कृषक व्यापारी बिच अन्तर्क्रिया गोष्ठि’ मानेर छुटै छलफल गरिन्छ ।

‘कृषक व्यापारी बिच अन्तर्क्रिया गोष्ठि’ चाहिँ उत्पादक र बिक्रेताबीच एकआपसमा परिचय गराई विश्वासको बातावरण बनाउनका लागि हो । यसले तरकारीको बजारीकरण तथा सूचनामा रहेका कमजोरीको आदान-प्रदान गराउँछ, र तरकारी बजारीकरणका अवसरहरू बढाउन एवम् भविष्यमा बाली, यसको गुणस्तर र व्यापार बढाउने सम्भावित समय लगायतका कुराहरूमा समेत विचार आदान-प्रदान गराउँछ ।

‘व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति’ मा यी दुवै कार्यक्रमलाई वैकल्पिक कार्यक्रमका रूपमा कार्यान्वयन गर्न सकिन्छ । छनोटमा परेका कृषक समूहको बजारीकरणको अवस्था र स्थानीय सरकारको बजेटको उपलब्धतालाई ध्यानमा राखेर यी कार्यक्रम सञ्चालन गर्ने वा नगर्ने निर्णय लिन सकिन्छ ।

✓ (३) सत्र सञ्चालन प्रक्रिया (सत्र सञ्चालन समय : ३० मिनेट)

क्र.स.	शीर्षक	अवधि	सामग्रीहरू	विवरण
१	कृषक-आपूर्तिकर्ता अन्तर्क्रिया गोष्ठिको व्याख्या	१५ मिनेट	समय तालिकाको उदाहरण	✓ समय तालिका र तरकारी खेतीसँग सम्बद्ध सम्भावित आपूर्तिकर्ता सहभागीहरूको उदाहरण
	‘कृषक व्यापारी बिच अन्तर्क्रिया गोष्ठि’ को व्याख्या	१५ मिनेट	समय तालिकाको उदाहरण	✓ समय तालिका र तरकारी खेतीसँग सम्बद्ध सम्भावित क्रेता सहभागीहरूको उदाहरण

(४) सत्रका केही सुभाव र अपेक्षित प्रभाव

शीर्षक	सूत्र र प्रभाव
दुवै कार्यक्रमको व्याख्या	<ul style="list-style-type: none"> ✓ यी दुवै कार्यक्रमका भिन्नताहरूका बारेमा व्याख्या गर्नु र तरकारी खेतीसँग सम्बद्ध सरोकारवालालाई आमन्त्रण गरेर साथै पर्याप्त बजेटको परिचालन गरेर कसरी यी कार्यक्रमहरूको तयारी र व्यवस्थापन गर्न सकिन्छ भनेर कृषिप्रसारकर्तालाई जानकारी गराउनु राम्रो हुनेछ । ✓ सबै पक्ष र सरोकारवालाहरूलाई उपयुक्त समय मिलाउन कठिन हुने भएकाले राम्रोसँग अग्रीम तयारी गर्नु आवश्यक हुन्छ । कार्यक्रम स्थलको छनोट गर्दा सेवा प्रदायकहरूलाई प्रदर्शनमा राखिने सामाग्री र मेसिनरीहरू पुऱ्याउनका लागि सडकको सुविधा भएको ठाउँको छनोट गर्नु उचित हुन्छ । ✓ यस्ता कार्यक्रम आयोजना गर्दा सबैलाई पायक पर्नेगरी दुईभन्दा बढी स्थानीय सरकारहरू मिलेर संयुक्त रूपमा गर्न सिफारिश गरिन्छ ।



कृषक-आपूर्तिकर्ता अन्तर्क्रिया गोष्ठि



कृषक व्यापारी बिच अन्तर्क्रिया गोष्ठि

2.2 दोस्रो प्रशिक्षण

उद्देश्य

- ✓ बजार सूचनामा आधारित भएर कृषकलाई कार्य योजना बनाउन दिने तालिमको विधिका बारेमा कृषिप्रसारकर्तालाई बुझाउनु र योजनाका आधारमा तरकारी खेती सुरु गर्न सहयोग गर्नु।
- ✓ हरेक क्रियाकलाप सञ्चालन गर्ने विधि, कार्य योजना बनाउने, अध्ययन भ्रमण र स्थलगत तालिम का बारेमा कृषिप्रसारकर्तालाई बुझाउनु र छनोटमा परेका कृषक समूहलाई आवश्यक पर्ने प्रविधिका बारेमा सिकाउनु।
- ✓ लक्षित क्षेत्रमा खटिएका कृषिप्रसारकर्ताले 'कार्यान्वयन गरिसकेका क्रियाकलापको पुनरावलोकन गर्नु।



प्रारूप

अवधि	२-३ दिन
स्थान	सभा कक्ष र खेतबारी (यदि प्रयोगात्मक अभ्यास पनि गराउने भएमा)।
सहभागीहरू	कृषिप्रसारकर्ताहरू (अधिकतम सहभागी सङ्ख्या : ३० जना)।
आवश्यक सामग्री	व्यवस्थापन शुल्क (स्थान, खाजा, खाना, पानी आदि), स्टेशनरी (भित्तामा टाँस्ने कागज, मार्कर, मेटा कार्ड, कलम, नोटबुक इत्यादि), सहभागीलाई यातायात तथा दैनिक भत्ता, 'पावर प्वाइण्ट' प्रस्तुतिका सामग्री र कृषि उपकरणहरू (बीउ, प्लास्टिक झोला, प्लास्टिक ट्रे, कम्पोस्ट मलखाद, ढुसी बनाउने तत्व (जस्तै : बाभिष्टिन), पानीको भाँडो, नर्सरीलाई जोगाउन छाना बनाउने सामग्री, कोदालो इत्यादि)।

समय तालिकाको उदाहरण

अवधि	शीर्षक	सामग्रीहरू	सन्दर्भ सामग्री	पुस्तिका *१)
-	▪ रजिष्ट्रेसन	▪ उपस्थिति विवरण	-	-
-	▪ सहभागीहरूको परिचय ▪ उद्घाटन मन्त्रव्य	-	-	-
३० मिनेट	▪ कार्यान्वयन भएका क्रियाकलापको पुनरावलोकन*२	-	-	-
१५० मिनेट (२ सत्र)	▪ कार्य योजना बनाउने	▪ 'पावर प्वाइण्ट' प्रस्तुति : कार्य योजना बनाउने	३.२.१	पृ. ३३
३० मिनेट (१ सत्र)	▪ अध्ययन भ्रमण	-	३.२.२	पृ. ३१
१३० मिनेट भन्दा बढी (३ सत्र + बालीको सङ्ख्याका आधारमा)	▪ कार्यक्षेत्रमै गरिने सिकाइ (समग्र जानकारी तथा सुख्खा याममा नर्सरीको तयारी र विरुद्ध पुनरोपण)	▪ 'पावर प्वाइण्ट' प्रस्तुति : स्थलगत तालिम ▪ 'पावर प्वाइण्ट' प्रस्तुति : नर्सरीको तयारी र विरुद्ध पुनरोपण ▪ 'पावर प्वाइण्ट' प्रस्तुति : हरेक बालीको खेती व्यवस्थापन ▪ कार्यक्षेत्रमा गरिने सिकाइका बारेको सामान्य खाका भएको पुस्तिका	३.२.३	पृ. ३९
-	▪ परावर्तन (रिफ्लेक्सन) ▪ कृषक समूहलाई तालिम दिने योजना*३ ▪ समापन कार्यक्रम	-	-	-

द्रष्टव्य :

- * १) हरेक विषयवस्तुका लागि 'हातेपुस्तिका' भनेको 'प्रसार कर्मचारीका लागि 'व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धनपद्धति' सम्बन्धी हातेपुस्तिका' हो र यो पद्धतिको कार्यान्वयनका लागि यो सन्दर्भ सामग्रीलाई उल्लेख गर्नु पर्नेछ ।
- * २) पुनरावलोकन सत्रमा सहभागीहरूले आफूले अनुभूत गरेका गतिविधि र राम्रा तथा नराम्रा अभ्यासका बारेमा बताउनेछन् र त्यसपछि प्रशिक्षकले आगामी सत्रमा सुधार गरेर प्रस्तुत गर्न सुझाव दिनेछन् ।
- * ३) योजनासम्बन्धी सत्रमा सहभागीले तालिमको योजना र समय तालिका (कार्य योजना र कार्यक्षेत्रको सिकाइसम्बन्धी योजना) का साथै छनोटमा परेका कृषक समूहहरूको अध्ययन भ्रमण समेतको योजना बनाउनेछन् ।
- * ४) प्रशिक्षकले सम्बद्ध विषयमा 'पावर प्लाइण्ट' प्रस्तुतिका लागि आवश्यक व्याख्यासहितको तयार गर्नु पर्नेछ । सत्र सकिएपछि सहभागीहरूलाई सन्दर्भ सामग्रीका रूपमा 'विवरण पुस्तिका'हरू वितरण गर्नु पर्नेछ ।

2.2.1 कार्ययोजना निर्माण

(१) यस सत्रका उद्देश्य

- ✓ कृषकले आफै वार्षिक कार्य योजना बनाउनु पर्छ भनेर किन उनीहरूलाई प्रोत्साहित गर्नु जरुरी छ भन्ने कुरा कृषिप्रसारकर्तालाई बुझाउने ।
- ✓ छनोटमा परेका कृषक समूहलाई कार्य योजना बनाउने गोष्ठिमा कसरी सहजीकरण गर्ने भन्ने विषयमा कृषिप्रसारकर्तालाई बुझाउने ।

(२) सत्र सञ्चालन विवरण

कार्य योजनाको तयारी भनेको समूह तहमा गरिने योजना प्रक्रिया हो । यसमा सबै समूहका सदस्यहरू र उनीहरूका सहयोगी पक्षलाई समेत सहभागी बनाएर बजार सर्वेक्षणको परिणाम सुनाइन्छ । यसमा उनीहरूका अनुभव पनि राख्न लगाइन्छ र उनीहरूका प्राथमिकताका बालीहरूका बारेमा निर्णय गरिन्छ । हरेक घरपरिवारले छनोट गरेका हरेक बालीको खेती (सकभर हरेकका उत्पादन योजनाअनुसार) हुने क्षेत्रका बारेमा छलफल गरिने छ । यसमा समस्या, अवरोध, कठिनाई र स्रोत साधनको पहिचान तथा सेवामा रहेका बाधाहरूलाई सूचीकरण गरिन्छ । यसअन्तर्गत कार्य योजना बनाउने मुख्य चरणहरू देहायबमोजिम छन् : १) पहिलो एक वर्षका लागि लक्षित बालीको पहिचान गर्ने, २) बजार सूचनाका आधारमा एक वर्षको बालीको समय तालिका बनाउने, र ३) यसका लागि आवश्यक पर्ने स्रोत साधन र सामग्रीको पहिचान गर्ने । यो सत्रमा बाली छनोट गर्ने छलफलमा घरपरिवारका (अरू सदस्य छैनन् भने) पति-पत्नी दुवैलाई बोलाएर सहभागी गराइने छ ।

१) पहिलो एक वर्षका लागि लक्षित बालीको पहिचान गर्ने

कृषिप्रसारकर्ताको सहयोगमा बजार निरीक्षण गरेर ती प्रतिनिधिले तयार गरेको बजार सर्वेक्षण प्रतिवेदन यो सत्रको सुरुमा प्रस्तुत गरिने छ । कृषिप्रसारकर्ताले कृषक समूहका सदस्यहरूलाई बजार सर्वेक्षणमा पाइएका र स्थानीय तहमा उत्पादन भएका प्रमुख तरकारीको सूची तयार गर्न लगाउनु पर्छ । र, उनीहरूले गर्ने व्यावसायिक खेतीका लागि उपलब्ध अवसर र अनुकूल पक्षहरूका बारेका सूचना आदान-प्रदान गर्नुपर्छ । त्यसपछि कृषक समूहका सदस्यहरूले समूहगत छलफल गर्नेछन् र उत्पादन गर्ने बालीको प्राथमिकताका बारेमा निर्णय लिनेछन् ।



सहभागी कृषक समूहका सदस्य र उनीहरूका साझेदारहरूले अन्ततः मत परिणामअनुसार पहिलो वर्षका लागि चारवटा बाली छनोट गर्नेछन् । तथापि, कृषिप्रसारकर्ताले 'मौसमको अवस्था, खेतीको अवस्था र बजारीकरणसँग सम्बन्धित सरकारका अन्य नीतिहरूजस्ता प्राविधिक विषयका सूचना दिएर लक्षित बाली छनोट गर्न उनीहरूलाई सल्लाह दिन सक्नेछन् ।

२) बजार सूचनाका आधारमा एक वर्षको बालीको समय तालिका बनाउने

बालीको समय तालिका (बाली-पात्रो) बनाउनाले समूहका सबै सदस्यलाई कुन काम कतिबेला गर्ने भन्ने समयको जानकारी हुन्छ । यसअन्तर्गत तरकारी उत्पादनका लागि नर्सरी राख्ने, रोप्ने वा सार्ने, रोग र कीराको व्यवस्थापन गर्ने, बाली काट्ने र थन्क्याउने एवम् त्यस क्षेत्रमा बजारीकरण गर्ने र त्यसअनुरूप खेती गर्ने योजनाका तयारी समेत पर्दछन् ।

कृषक समूहले बजार सूचनाका आधारमा तयार गरिएको बाली-पात्रोअनुसार तयारी गर्ने भएतापनि कृषिप्रसारकर्ताले उनीहरूलाई मौसमको अवस्था र अन्य खेती गर्ने अवस्थाजस्ता प्राविधिक सूचनामा आधारित रहेर लक्षित बालीको समय तालिका बनाउन सल्लाह र सुभाव उपलब्ध गराउनु पर्छ । सत्र सञ्चालनको प्रक्रियामा बाली-पात्रोको प्रारूप पूर्ण रूपमा तयार गरी टिप्पणी र सुभावका लागि समूहमा प्रस्तुत गर्नुपर्छ र आवश्यकता परेमा सुधार गर्नुपर्छ ।

३) आवश्यक पर्ने स्रोत साधन र सामग्रीको पहिचान गर्ने

हरेक कृषक समूहले वार्षिक कार्य योजना बनाई यो योजनाको कार्यान्वयनका लागि आवश्यक पर्ने स्रोत साधन र सामग्रीको पहिचान गर्नुपर्छ । खटाइएका प्रसार अधिकृतहरूले आवश्यक पर्ने सामग्रीको पहिचान गर्नमा कृषक समूहका सदस्यहरू तथा उनीहरूका साझेदारहरूलाई सहजीकरण गर्नेछन् । यसो गर्दा ती कृषिप्रसारकर्ताले कृषक समूहका सदस्यका घरबाट तै उपलब्ध हुनसक्ने सामग्रीका बारेमा पनि बताउनेछन् । यसबीच, प्राविधिक तथा आर्थिक व्यवस्था आफै गर्न नसक्ने कृषक समूहका सदस्यहरूलाई उनीहरूले बाट्य सहयोग खोजका लागि समेत मद्दत गर्नेछन् । खटाइएका अधिकारीहरूले कृषक समूहका सदस्यहरूसँगको सहकार्यमा बाट्य सार्वजनिक वा निजी संस्थाबाट पाउन सकिने कृषक समूहसँग सम्बन्धित अनुदान र प्राविधिक तथा आर्थिक सहयोगसम्बन्धी सूचना उपलब्ध गराउनसमेत सहजीकरण गर्नेछन् । स्थानीय सरकारले कृषकका लागि प्राप्त हुने आफ्नो कार्यक्षेत्रभित्र पर्ने बाट्य सहयोगका बारेको सूचना अद्यावधिक गरेको हुनु पर्दछ ।

(३) सत्र सञ्चालन प्रक्रिया : (सत्र सञ्चालन समय : १५० मिनेट)

क्र.स.	शीर्षक	अवधि	सामाग्रीहरू	विवरण
०	उद्देश्य	१० मिनेट	-	<ul style="list-style-type: none"> ✓ सत्रको उद्देश्य र सामान्य खाकाबारेको जानकारी । ✓ कार्य योजना बनाउने प्रक्रियाको खाका र यसको कार्यान्वयन ।
१	पहिलो वर्षका लागि लक्षित बालीको छनोट	८० मिनेट	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 'पावर प्लाइण्ट' प्रस्तुति कार्य योजना बनाउने 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ बजार सर्वेक्षण नतीजाबारे जानकारी । ✓ बालीहरूको सूची । ✓ अवसर तथा अनुकूल तत्वहरूको सूची । ✓ पहिलो वर्षका लागि बालीहरूको नाम र तीमध्ये चारवटा बालीको नाम अनुमोदन (हरेक याममा दुई बाली लगाउने लक्ष्य राखिने छ) ।
	वर्षभरि बाली लगाउने समय तालिकाको तयारी			<ul style="list-style-type: none"> ✓ लक्षित खेती गरिने क्षेत्रको योजना तथा हरेक कृषक समूहका सदस्य (घरपरिवार) का लागि लक्षित बाली लगाउन लाग्ने अनुमानित खर्च तयार पार्ने । ✓ लक्षित खेती गरिने कुल क्षेत्र र सोको योजना तथा कृषक समूहका सबै सदस्यका लागि लक्षित बाली लगाउन लाग्ने अनुमानित खर्च तयार पार्ने । ✓ पहिलो मौसममा लगाउन चारमध्ये दुई बालीको समय तालिका तयार पार्ने ।
	आवश्यक सामग्री तथा त्यसका स्रोतको पहिचान			<ul style="list-style-type: none"> ✓ आवश्यक सामग्रीबारेको छलफल र समूह गतिविधिका लागि ती सामाग्री कसरी तयार पार्ने र व्यवस्थापन गर्ने भन्ने बारेमा छलफल गर्ने । ✓ सार्वजनिक तथा निजी दुवै क्षेत्रबाट हुनसक्ने बाट्य आर्थिक तथा प्राविधिक सहयोगका बारेमा सूचना आदान-प्रदान गरी स्रोत परिचालनका लागि सहजीकरण गर्ने ।
२	कार्य योजना बनाउनका लागि भूमिका निर्वाह	६० मिनेट	-	<ul style="list-style-type: none"> ✓ कार्य योजना बनाउनका लागि भूमिका निर्वाह गर्न सहभागीलाई सहजीकरण गरिदिने ।

(४) सत्रका केही सुभाव र अपेक्षित प्रभाव

शीर्षक	सूत्र र प्रभाव
पहिलो वर्षका लागि लक्षित बालीको छनोट	✓ कृषिप्रसारकर्तालाई लक्षित क्षेत्रमा लगाउन सकिने सम्भावित बालीहरूका बारेमा पहिले नै थाहा हुनुपर्छ र ती सम्भावित बाली लगाउँदाका लगानी र फाइदाको अनुपात तथा कृषि क्षेत्रमा हुनसक्ने सहयोगका सम्बन्धमा मुख्य सचनाबारे अद्यावधिक भइराख्नुपर्छ । यसले गर्दा कृषिप्रसारकर्तालाई बालीको छनोटमा सहजौकरण गर्नका लागि धेरै सजिलो हुन्छ ।
आवश्यक सामाग्री तथा त्यसका स्रोतको पहिचान	✓ राम्रो सहजीकरण सीपको विकास गर्नका लागि सम्भावित समाधानसँगै व्यावहारिक समस्याको सूची पनि तयार गरिन पर्छ । ✓ कृषिप्रसारकर्ताले कृषक समूहलाई उनीहरूको वार्षिक कार्य योजना कार्यान्वयनका लागि बाह्य प्राविधिक तथा आर्थिक सहयोग कसरी खोज्न सकिन्छ भने जानकारी उपलब्ध गराउन पर्छ । यस अतिरिक्त, आवश्यक स्रोत साधनको कसरी परिचालन गर्ने भन्ने सन्दर्भमा निजी तथा सार्वजनिक दुवै क्षेत्रका बाह्य संस्थालाई आग्रह गर्नका लागि कस्तो प्रस्ताव तयार गर्नुपर्छ भनेर पनि सिकाइदिनु पर्छ ।

2.2.2 अवलोकन भ्रमण

(१) यस सत्रका उद्देश्य

- ✓ कृषिप्रसारकर्तालाई छनोटमा परेका कृषक समूहलाई अध्ययन भ्रमणमा लैजाँदा बजारउन्मुख खेतीको सफलताका बारेमा जानकारी प्राप्त हुने र तरकारीको खेती र बजारीकरणका आधुनिक प्रविधि तथा अभ्यासबारे थाहा हुने भएकाले यसको महत्व छ भनेर बुझाउनु आवश्यक छ ।
- ✓ कृषिप्रसारकर्तालाई अध्ययन भ्रमणको तयारी र व्यवस्था कसरी गर्ने भनेर बुझाउनु पर्छ ।

(२) सत्र सञ्चालन विवरण

अध्ययन भ्रमण भनेको कक्षा कोठामा राख्ने दिइने प्रशिक्षण होइन । यो त बजारउन्मुख खेती गरिरहेका ठाउँमा २-३ दिन भ्रमण गराएर कृषकलाई आधुनिक तरकारी उत्पादन कसरी हुन्छ भनेर जानकार तुल्याउने हो । यस सत्रमा सहभागी कृषिप्रसारकर्ताले अध्ययन भ्रमण किन गर्नुपर्ने रहेछ भनेर सिक्नुपर्छ र भ्रमण क्षेत्रमा पुगेर सिकेका कुराबाट कृषकलाई कसरी उत्प्रेरित गर्न सकिन्छ भनेर जान्नु पर्ने हुन्छ । यसबाहेक, प्राविधिक विषयमा जानकारी पाउनका लागि अध्ययन भ्रमणका केही सम्भावित स्थानहरू कहाँ हुन सक्दछन् भनेर प्रशिक्षकले पनि जानकारी गराउन सक्नुपर्छ । भ्रमणअघि र यसको अन्य तयारीका क्रममा, जस्तै : सहभागी हुने कृषकको छनोट, बजेट, यातायातको प्रवन्ध, बसोबासको व्यवस्था आदिमा कृषिप्रसारकर्ताले विशेष ध्यान दिनुपर्छ । अध्ययन भ्रमण सकिएपछि कृषिप्रसारकर्ताले कृषक समूहका प्रतिनिधिहरूलाई आफ्ना समूहका अरू सदस्यलाई आफ्ना अनुभवहरू सुनाउनु पर्छ, जस्तो : भ्रमणको क्रममा तरकारीको उत्पादन र बजारीकरणका सम्बन्धमा उनीहरूले कहाँ के देखे र के सिके ? समस्याका बारेमा कस्तो छलफल भयो ? अवरोध, कठिनाई, अवसर र तुलनात्मक फाइदाहरू के रहेछन् ? भनेर बताउन लगाउनु पर्छ ।



(३) सत्र सञ्चालन प्रक्रिया (सत्र सञ्चालन समय : ३० मिनेट)

क्र.स.	शीर्षक	अवधि	सामाग्रीहरू	विवरण
१	अध्ययन भ्रमणको बारेमा विस्तृत जानकारी	३० मिनेट	<ul style="list-style-type: none"> ✓ अध्ययन भ्रमण बारे उदाहरण सहित जानकारी ✓ तयारी सूचीका उदाहरण 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ अध्ययन भ्रमणबारे विस्तृत जानकारी । ✓ अध्ययन भ्रमणको तयारी कसरी गर्ने ? -खर्चको व्यवस्थापन -भ्रमण क्षेत्रको छनोट -पूर्व भ्रमण -सहभागी कृषकहरूको छनोट -यातायात, बसोबास, खाना आदिको व्यवस्था अध्ययन भ्रमणको अनुगमन कसरी गर्ने ?

(२) सत्रका केही सुभाव र अपेक्षित प्रभाव

शीर्षक	सुभाव र प्रभाव
✓ अध्ययन भ्रमणको तयारी	<ul style="list-style-type: none"> ✓ तयारीको सुरुआतमा बजारउन्मुख खेतीमा रहेका समस्या वा अवरोध र अवसरमा आधारित रहेर सम्बन्धित समूहका सानो लगानीका कृषकका लागि कस्ता उद्देश्य र लक्ष्य राख्ने भन्नेमा प्रष्ट हुनुपर्छ। ✓ राम्रो योजना बनाउने उद्देश्यका लागि तीन-चार हप्ताअंगाडि नै त्यस क्षेत्रको पूर्व भ्रमण गर्नुपर्छ। कृषिप्रसारकर्ताले अध्ययन भ्रमण क्षेत्रका स्रोत व्यक्तिलाई कस्ता विषय बताइदिनु पर्छ भनेर पहिले नै आग्रह गर्नुपर्छ। ✓ कृषक समूहका सदस्यहरूको सिकाइलाई बढी प्रभावकारी बनाउनका लागि अध्ययन भ्रमणअघि नै अवलोकन गर्न सकिने ठाउँ वा वस्तुको सूची तयार गरिराख्नु राम्रो हुन्छ। ✓ सहभागीका लागि स्टेशनरीको व्यवस्था गर्नुपर्छ। ✓ अध्ययन भ्रमण क्षेत्रको अवलोकन सूचीले भ्रमणलाई धेरै सहज बनाउन मद्दत पुरछ। ✓ अध्ययन भ्रमणमा १५ जनाभन्दा बढी सहभागी छन् भने उनीहरूको चाँजोपाँजो मिलाउनका लागि कम्तीमा दुईजना कृषिप्रसारकर्ताका राख्न सिफारिश गरिन्छ।
✓ अध्ययन भ्रमणको अनुगमन	<ul style="list-style-type: none"> ✓ अध्ययन भ्रमण पूरा भएपछि कृषिप्रसारकर्ताले कृषक समूहका सदस्यका प्रतिनिधिहरूलाई भविष्यमा अभ ठोस र प्रभावकारी कार्य योजना बनाउन आफ्ना अनुभवहरू अरूलाई सुनाउन सम्भाउनु पर्छ।

2.2.3 स्थलगत तालिम (सुख्खायामका लागि नर्सरी बनाउने र बेर्ना सार्ने बारे सम्पूर्ण खाका)

(१) सत्र सञ्चालनको उद्देश्य

- ✓ खटिएका कर्मचारीका साथै कृषक समूहका सदस्य र उनीहरूका साभेदारहरूलाई छनोटमा परेका कृषक समूहसँगको स्थलगत तालिम (१. समग्र खाका, तथा २. सुख्खा याममा नर्सरीको तयारी र विरुद्ध यामको व्यवस्थापन कसरी कार्यान्वयन गर्ने भनेर बुझ्नु आवश्यक छ।
- ✓ खटिएका कर्मचारीका साथै कृषक समूहका सदस्य र उनीहरूका साभेदारहरू नर्सरी तयार गर्ने तरिकाका बारेमा सचेत हुनु आवश्यक छ। जाडो यामका बेला (सुख्खा याममा हुने उत्पादनका लागि) नर्सरी तयार गर्न विशेष तरिका आवश्यक हुन्छ।



(२) सत्र सञ्चालन विवरण

सत्रको सुरुआतमा सहभागी कर्मचारीलाई कार्यक्षेत्रमा गरिने सिकाइ बारेको विस्तृत खाका बताइदिनु पर्छ। किनभने यो नै कार्यक्षेत्रमा गरिने सिकाइको पहिलो सत्र हुनेछ। कार्यक्षेत्रमा गरिने सिकाइ भनेको मागका आधारमा गराइने सिकाइ हो। छनोटमा परेका कृषक समूहले गर्दै आएको खेती र बजारीकरणको स्तरका आधारमा यस्तो प्रशिक्षण गराइन्छ। यसभन्दा बाहेक, कर्मचारीमा भएको प्राविधिक सीप, जुन माथि (भाग ३.२ कार्यक्षेत्रमा गरिने सिकाइ) मा देखाइएको छ, त्यसका आधारमा पनि कार्यक्षेत्रमा गरिने सिकाइ निर्भर रहन्छ। सम्भव भएसम्म, प्रशिक्षण सञ्चालन गर्नु अगावै सहभागी भएका कर्मचारी र उनीहरूका कृषक समूहको प्राविधिक स्तरका साथसाथै ती कृषक समूहको वातावरणीय अवस्थाका बारेमा केही सूचना लिनु राम्रो हुनेछ।

लक्षित बाली, लक्षित याम, खेती गरिने क्षेत्र र खेतीका अन्य अवस्था इत्यादिका आधारमा नर्सरी तयार गर्ने समय फरक पर्न सक्दछ। उदाहरणका लागि, सुख्खा याममा नर्सरी स्थापना गर्ने उपयुक्त समय चैतको आधाआधीदेखि साउनको मध्य (अप्रीलदेखि जुलाई) सम्म हो। हिउँदै याममा बीउ टुसाउनका लागि आवश्यक पर्ने माटोको तापक्रम कायम गर्नु निकै महत्वपूर्ण हुन्छ। त्यसैले अनुकूल ठाउँ र उपयुक्त समयमा नर्सरी तयार गर्ने निर्णय लिनु जरुरी छ। तसर्थ, यो कक्षामा कर्मचारीलाई लक्षित बाली क्षेत्रमा कहाँ, कहिले र कस्तो नर्सरी बनाउने भन्नेबारेका सूचना र प्रविधिका विषयमा जानकारी गराउनु आवश्यक छ।

कक्षा कोठामा गरिने सैद्धान्तिक छलफलका बेला तरकारीको राम्रो उत्पादन र राम्रो गुणस्तर कायम गर्नका लागि नर्सरी राख्ने कुराको ठूलो महत्व हुन्छ भने बुझाउनु पर्छ । खेतबारीमा प्रयोगात्मक अभ्यास गराइरहँदा कर्मचारीलाई नर्सरी तयार गर्ने आधारभूत विधिदेखि कोकोपीट, प्लास्टिक ट्रे र तातो कायम राख्न प्लास्टिकले छोप्ने इत्यादिजस्ता उपकरण र सामग्रीको प्रयोग गरी तयार गरिने विविध अत्याधुनिक प्रविधिका बारेमा पनि जानकारी गराउनु पर्छ,

(३) सत्र सञ्चालन प्रक्रिया (सत्र सञ्चालन समय : १३० मिनेट)

क्र.स.	शीर्षक	अवधि	सामग्रीहरू	विवरण
०	उद्देश्य	१० मिनेट	-	✓ सत्रको उद्देश्य र यसको खाकाका बारेमा जानकारी ।
१	कार्यक्षेत्रमा गरिने सिकाइको व्याख्या	३० मिनेट	✓ 'पावर प्वाइण्ट' प्रस्तुति : कार्यक्षेत्रमा गरिने सिकाइ	✓ कार्यक्षेत्रमा गरिने सिकाइको खाका र यसको कार्यान्वयन प्रक्रिया (भाग ३.२, कार्यक्षेत्रमा गरिने सिकाइ, पृ. ३६) ।
२	सैद्धान्तिक सत्र	३० मिनेट	✓ 'पावर प्वाइण्ट' प्रस्तुति : नर्सरीको तयारी तथा बिरुवा पुनर्रोपण	✓ नर्सरी तयार गर्ने विधि र यसको महत्वका बारेमा व्याख्या ।
३	प्रयोगात्मक सत्र	६० मिनेट	✓ कृषि उपकरण *१	✓ विज्ञबाट खेतबारीमा नै समूहगत कार्य तथा प्राविधिक सुभाव ।
४	सैद्धान्तिक सत्र	१३० मिनेट प्रतिबाली	✓ 'पावर प्वाइण्ट' प्रस्तुति : हरेक बालीका खेतीको व्यवस्थापन	✓ लक्षित बालीको खेती व्यवस्थापन (उदाहरणका लागि क. गोलभेडा, ख. काँकोजन्य उत्पादन, ग. गेडागुडी) ।

द्रष्टव्य : *१ हिउँदै याममा नर्सरी तयार गर्न कार्यक्षेत्रमा गरिने सिकाइका लागि २-३ बाली रोजन सकिन्छ । यदि यो प्रशिक्षणका क्रममा प्रयोगात्मक अभ्यासको कक्षा पनि चलाउन सम्भव छ, भने प्रशिक्षकले बीउ, प्लास्टिक भोला, प्लास्टिक ट्रे, कम्पोस्ट मलखाद, ढुसी बनाउने तत्व (जस्तै : बाधिष्टन), पानीको भाँडो, नर्सरीलाई जोगाउन छाना बनाउने सामग्री, कोदालो इत्यादिजस्ता कृषि उपकरणहरूको पनि तयारी गर्नुपर्छ । बीउका लागि २-३ खालका बाली रोजन सकिन्छ ।

(४) यो सत्रको सुभाव तथा अपेक्षित प्रभाव

शीर्षक	सूत्र र प्रभाव
प्राविधिक प्रशिक्षणका लागि सैद्धान्तिक सत्र	✓ यो प्रशिक्षणका लागि बीउ आपूर्तिकर्ता जस्तै : बीउ कम्पनीका प्रतिनिधि वा तरकारीका बीउका विशेषज्ञलाई आमन्त्रण गर्न सिफारिश गरिन्छ । निजले तरकारीका बीउका पछिल्ला सूचनाका साथै विभिन्न प्रकारका बारेमा कर्मचारीलाई बताउनेछन् ।
प्राविधिक प्रशिक्षणका लागि प्रयोगात्मक सत्र	✓ समूह कार्य गराएर प्रयोगात्मक अभ्यास गराउनु पर्छ । कर्मचारीलाई हिउँदे यामका लागि बनाइने विभिन्न खालका नर्सरीका आधारमा समूहमा विभाजन गर्नुपर्छ र हरेक समूहले भिन्न खालका नर्सरी बनाउने प्रयत्न गर्नुपर्छ । कक्षाको अन्त्यमा सबै समूहले आफूले गरेका अभ्यासका बारेमा जानकारी आदान-प्रदान गर्नुपर्छ ।
कार्यक्षेत्रमा गरिने सिकाइको कार्यान्वयन	<p>✓ नर्सरी बनाउनका लागि कार्यक्षेत्रमा गरिने सिकाइको समय लक्षित क्षेत्र, लक्षित बाली र लक्षित याम वा बजारका आधारमा निर्धारण गर्नुपर्छ । उदाहरणका लागि, मध्य-पहाडी क्षेत्रमा सुख्खा यामका लागि तरकारीको नर्सरी तयार गर्ने समय कात्तिकको आधाआधीदेखि माघको आधाआधी (November-January) सम्म हो । तसर्थ, यो समय पारेर कार्यक्षेत्रमा सिकाइ गराउनु पर्छ ।</p> <p>✓ सम्भव भएमा कृषि औषधी बिक्रेता वा मालिकलाई पनि कार्यक्षेत्रमा गरिने सिकाइमा बोलाउन सकिन्छ । निजले छनोटमा परेका कृषक समूहका सदस्यलाई नर्सरी तयार गर्दा प्रयोग गर्नुपर्ने औषधीका विषयमा मात्र नभई यसको प्राविधिक ज्ञान र सीप समेत सिकाउन सक्नेछन् ।</p> <p>✓ कर्मचारीले तालिम फार्ममा पुगेर वा फोन गरेर त्यहाँ भइरहेको तयारीका बारेमा अनुगमन गर्नुपर्छ । यसबाहेक बिरुवा रोप्ने समयमा छनोटमा परेका कृषक समूह र तालिम फार्ममा पुग्नु नै राम्रो हुन्छ ।</p>

2.3 तेस्रो प्रशिक्षण

उद्देश्य

- ✓ खेतीका प्रविधि, बजारीकरण र व्यवहारमा यसको कार्यान्वयनका बारेमा कृषकलाई प्रशिक्षित गर्ने विधिका बारेमा कर्मचारीलाई बुझाउन सहयोग गर्ने ।
- ✓ कर्मचारीलाई कार्यक्षेत्रमा गरिने सिकाइ, गोष्ठिको व्यवहारमा उपयोग र छनोटमा परेका कृषक समूहलाई आवश्यक प्रविधिका बारेमा जानकारी गराउनेजस्ता हरेक क्रियाकलाप कसरी कार्यान्वयन गर्ने भनेर जानकारी गराउन सहयोग गर्ने ।
- ✓ हरेक कर्मचारीले लक्षित क्षेत्रमा कार्यान्वयन गराइसकेका क्रियाकलापको पुनरावलोकन गर्ने ।



प्रारूप

अवधि	२-३ दिन
स्थान	सभा कक्ष र खेतबारी (यदि प्रयोगात्मक प्रशिक्षण पनि सञ्चालन गरिने भएमा) ।
सहभागीहरू	कृषिप्रसारकर्ताका (सहभागीको अधिकतम सदृख्या : ३० जना) ।
आवश्यक सामग्री	व्यवस्थापन शुल्क (स्थान, खाजा, खाना, पानी आदि), स्टेशनरी (भित्तामा टाँस्ने कागज, मार्कर, कलम, नोटबुक इत्यादि), सहभागीलाई यातायात तथा दैनिक भत्ता, 'पावर प्वाइण्ट' प्रस्तुतिका सामग्री, बीउ, प्लास्टिक भोला, प्लास्टिक ट्रे, कम्पोस्ट मलखाद, ढुसी वा विषादी बनाउने तत्व (जस्तै : बाभिष्टिन), मल (नाइट्रोजन), स्प्रेयर, पानीको भाँडो ।

समय तालिकाको उदाहरण

अवधि	शीर्षक	सामग्रीहरू	सन्दर्भ सामग्री	पुस्तिका *१
-	▪ रजिस्ट्रेशन	▪ उपस्थिति विवरण	-	-
-	▪ परिचय ▪ उद्घाटन मन्त्रव्य	-	-	-
३० मिनेट	▪ कार्यान्वयन गरिएका क्रियाकलापको पुनरावलोकन *२	-	-	-
१२० मिनेटभन्दा बढी प्रतिबाली	▪ कार्यक्षेत्रमा गरिने सिकाइ (कीरा तथा रोग नियन्त्रण)	'पावर प्वाइण्ट' प्रस्तुति :	३.३.१	भाग-२ ४.१
६० मिनेट	▪ कार्यक्षेत्रमा गरिने सिकाइ (बाली थन्क्याएपछिको व्यवस्थापन तथा बजारीकरण)	'पावर प्वाइण्ट' प्रस्तुति :	३.३.२	
६० मिनेट	▪ बजारीकरण रणनीति	'पावर प्वाइण्ट' प्रस्तुति :	३.३.३	
१२० मिनेट	▪ कार्यक्षेत्रमा गरिने सिकाइ (वर्षायाममा तयार गरिने नर्सरी र कम्पोस्ट मल बनाउने)	'पावर प्वाइण्ट' प्रस्तुति :	३.३.४	
-	▪ पुनरावलोकन ▪ कृषक समूहको प्रशिक्षणका लागि योजना ▪ समापन कार्यक्रम	-	-	-

द्रष्टव्य :

- *१) हरेक विषयवस्तुका लागि ‘हातेपुस्तिका’ भनेको ‘प्रसार कर्मचारीका लागि व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धतिसम्बन्धी हातेपुस्तिका’ हो र यो पद्धतिको कार्यान्वयनका लागि यो सन्दर्भ सामाग्रीलाई उल्लेख गर्नु पर्नेछ ।
- *२) पुनरावलोकन सत्रमा सहभागीहरूले आफूले अनुभूत गरेका क्रियाकलाप र राम्रा तथा नराम्रा अभ्यासका बारेमा बताउनेछन् र त्यसपछि प्रशिक्षकले आगामी सत्रमा सुधार गरेर प्रस्तुत गर्नसुझाव दिनेछन् ।
- *३) योजनासम्बन्धी सत्रमा सहभागीले तालिमका योजना र समय तालिम (कार्य योजना र कार्य क्षेत्रको सिकाइसम्बन्धी) समेतको योजना बनाउनेछन् ।
- *४) प्रशिक्षकले सम्बद्ध विषयमा ‘पावर प्वाइण्ट’ प्रस्तुतिका लागि आवश्यक व्याख्यासहितको तयारी गर्नु पर्नेछ । कक्षा सकिएपछि सहभागीहरूलाई सन्दर्भ सामग्रीका रूपमा विवरण पुस्तिकाहरू वितरण गर्नु पर्नेछ ।

2.3.1 स्थलगत तालिम (रोगकिरा नियन्त्रण)

(१) सत्र सञ्चालनको उद्देश्य

- ✓ प्रसार कर्मचारीका साथै कृषक समूहका सदस्यहरू र उनीहरूका साभेदारहरूलाई छनोटमा परेका कृषक समूहलाई कसरी ‘कार्यक्षेत्रमा गरिने सिकाइ’ (रोग र कीरा नियन्त्रणका बारेमा) कार्यान्वयन गर्ने गराउने भनेर बुझनसक्ने बनाउने ।
- ✓ कृषिप्रसारकर्ताका का साथै कृषक समूहका सदस्यहरू र उनीहरूका साभेदारहरूलाई क्षतिका कारणहरू बताउने, छनोट गरिएका बालीमा लागेका कीरा, रोग र विरुवा हुक्कन नसक्नुका कारणको पहिचान गराउने र बालीको सम्भावित क्षतिलाई कम गर्न अपनाउन सकिने नियन्त्रणका उपायबारे जानकारी गराउने ।

(२) सत्र सञ्चालन विवरण

यो सत्रले कीरा, माटोमै देखापर्ने ‘नेमाटोडस’ (Nematodes) जस्ता रोग लगायत विरुवामा लाग्ने रोग र खनीज वस्तुको अभावका बारेमा सैद्धान्तिक पक्षको ज्ञान दिलाउनुका साथै यी कारणले बालीमा देखापर्ने लक्षणबारे जानकारी गराउँछ । रोग र कीराका आधारभूत अवधारणाका बारेमा बताइसकेपछि बालीविशेषमा देखापर्ने रोग र विषादी तथा क्षतिलाई कम गर्ने नियन्त्रणका उपायका बारेमा पनि बताइने छ । यस सत्रका प्रशिक्षकलाई हालैका समयमा देखा परेका कीरा र रोगका समस्याका बारेमा सूचना सङ्कलन गरेर तालिम फार्ममा आउन सिफारिश गरिन्छ । यसरी विभिन्न क्षेत्रबाट सङ्कलन भएका खास बालीका खास समस्याको जानकारी भएपछि प्रशिक्षकले अति महत्वपूर्ण ४-५ वटा समस्या रोजेछन् र त्यसलाई प्रशिक्षण सामग्रीका रूपमा प्रयोग गर्नेछन् ।



रासायनिक विधिमात्र होइन, गैररासायनिक विधि, जस्तै : परम्परागत अभ्यास, नीमबाट बनाइएका विषादी, एकीकृत विषादी व्यवस्थापन, जैविक विषादी व्यवस्थापन इत्यादिका बारेमा सहभागी प्रसार कर्मचारीलाई जानकारी उपलब्ध गराइने छ । यस अतिरिक्त, कर्मचारीले कुहाउने र मार्ने विधि (Fungicides and insecticides) को सुरक्षित प्रयोग, जस्तै : रासायनिक पदार्थको अन्तिम प्रयोग गरेपछि बाली थन्याउनुअघि निश्चित अवधिसम्म राखिने विधि र रासायनिक पदार्थको सुरक्षित व्यवस्थापन इत्यादिका बारेमा पनि सिक्नेछन् । सत्र सञ्चालन अवधिमा सहभागी कृषिप्रसारकर्तालाई विभिन्न प्रकारका रोग र कीराका रंगीन तस्वीर देखाएर कुन विरुवाका कस्ता खालका समस्या हुन् भनेर पहिचान गर्न लगाइने छ । सम्भव भएमा, रोग वा कीराका कारण क्षति पुगेका बालीका नमूना देखाउन सकियो भने अझ राम्रो हुन्छ । सत्र सम्पन्न भइसकेपछि, कृषिप्रसारकर्ताका हरूबाट प्रशिक्षण र यसबाट सिकेका विषयवस्तुका बारेमा जानकारी लिइने आशा गरिएको छ । रोग तथा कीरा नियन्त्रणका लागि वैकल्पिक उपाय सिकाउनका प्रशिक्षकले विभिन्न खालका ‘फेरोमोन ट्र्याप्स’ हरू, पहेँलो टाँसिसने पासो इत्यादिको प्रदर्शन गर्न सक्दछन् । छलफलका विषयसँग सम्बन्धित विभिन्न खालका पुस्तिका, पर्चा, पोष्टर, वितरणले प्रशिक्षणलाई सहयोग नै पुऱ्याउँछ ।

(३) सत्र सञ्चालन प्रक्रिया : (सत्र सञ्चालन समय : १५० मिनेटभन्दा बढी)

क्र.सं.	शीर्षक	अवधि	सामग्रीहरू	विवरण
१	कार्यक्षेत्रमा गरिने सिकाइको कार्यान्वयनको पुनरावलोकन	३० मिनेट	-	✓ लक्षित क्षेत्रमा गएर गरिएको कार्यक्षेत्रगत सिकाइका क्रममा भएका राम्रा र नराम्रा अभ्यासका बारेमा सहभागी कर्मचारीहरूलाई छलफल गराउन सहजीकरण गर्ने ।
२	प्राविधिक प्रशिक्षणका लागि सैद्धान्तिक सत्र	१२० मिनेट * प्रतिबाली	✓ 'पावर प्वाइण्ट' प्रस्तुति : फरक-फरक बालीमा लाग्ने विशेष रोग, कीरा र यसको नियन्त्रण ।	✓ रोग, कीरा र यसको नियन्त्रणका आधारभूत पक्षहरू । ✓ फरक-फरक बालीमा लाग्ने विशेष रोग, कीरा र यसको नियन्त्रणका आधारभूत पक्षहरू ।

* फरक-फरक बालीमा लाग्ने विशेष रोग, कीरा र यसको नियन्त्रणका उदाहरणका लागि १२० मिनेटको कक्षालाई ६० मिनेट कीराका विषयमा र अर्को ६० मिनेट रोगका विषयमा भाग लगाउन सकिन्छ ।

(३) सत्रका केही सुभाव र अपेक्षित प्रभाव

शीर्षक	सूत्र र प्रभाव
कार्यक्षेत्रमा गरिने सिकाइको कार्यान्वयनको पुनरावलोकन	✓ सम्भव भएमा प्रशिक्षणअधि नै सहभागी कर्मचारीहरूबाट कृषक समूहका खेतबारीका केही तस्वीर सङ्कलन गर्नु राम्रो हुनेछ ।
प्राविधिक प्रशिक्षणका लागि सैद्धान्तिक सत्र	✓ प्रशिक्षकले ती तस्वीर पाइसकेपछि तीमध्येबाट छानेर राम्रा र नराम्रा अभ्यासका बारेमा देखाउन सक्नेछन् । रोग वा कीराले गरेको क्षति वा त्यसरी क्षति भएका बालीको नमूना देखाउँदा रंगीन तस्वीरको प्रयोग गर्न सिफारिश गरिन्छ । यसबाट ती कर्मचारीले खेतबारीमा पुगेर सजिलै ती रोग र कीरालाई चिन्न सक्दछन् र कृषकलाई त्यसको रोकथाम कसरी गर्ने भनेर बताउन सक्छन् । ✓ देखाएर सिकाउने शैलीले कक्षा सञ्चालनलाई सहज बनाउँछ । रोग र कीराहरूको वैकल्पिक रोकथामका लागि पनि प्रशिक्षकले 'फेरोमोन ट्र्याप्स' इत्यादि विभिन्न प्रकारका उपायहरू देखाएर बुझाउन सक्दछन् ।
स्थलगत तालिमको कार्यान्वयन	✓ छनोटमा परेका कृषक समूह र तालिम फार्मको अवस्थितिका आधारमा रोग तथा कीरा नियन्त्रणका विषयमा कृषक समूहका सदस्यहरूसँग सल्लाह गरेर समय मिलाउन सकिन्छ । ✓ कृषिप्रसारकर्ताले तालिम फार्मको तयारीका विषयमा त्यहीं पुगेर, फोन गरेर वा च्याटिङ गरेर भए पनि अनुगमन गरिराख्नु पर्छ । ✓ स्मार्ट फोनको एप्लिकेशन प्रयोग गरेर समूह गठन गर्न सिफारिश गरिन्छ । यसले गर्दा कृषिप्रसारकर्ताका र प्रशिक्षकबीच खेतबारीका तस्वीर र कहिलेकाहीं पर्ने आकस्मिक समस्याका बारेमा सजिलै विचार आदान-प्रदान गर्न सकिन्छ ।

2.3.2 स्थलगत तालिम (पोष्टहार्भेट व्यवस्थापन र बजारीकरण)

(१) सत्र सञ्चालनको उद्देश्य

- ✓ कर्मचारीका साथै कृषक समूहका सदस्यहरू र उनीहरूका साझेदारहरूलाई छनोटमा परेका कृषक समूहलाई कसरी 'कार्यक्षेत्रमा गरिने सिकाइ' (बाली थन्क्याउने बारेमा) कार्यान्वयन गराउने भनेर बुझनसक्ने बनाउने ।
- ✓ कर्मचारीका साथै कृषक समूहका सदस्यहरू र उनीहरूका साझेदारहरूलाई खेती गरिसकेपछि बाली थन्क्याउने र बजारीकरण कसरी गर्ने भन्ने विषयमा बुझाउन उनीहरूले भोगेका समस्या (सङ्कट), अवरोध (सीमा), जटिलता (कठिनाइ) का बारेमा छलफल गरी व्यक्तिगतका साथै सामूहिक समाधानको बाटो पहिल्याउने ।



(२) सत्र सञ्चालन विवरण

यो सत्रले बाली थन्क्याउने र बजारीकरण गर्ने सिद्धान्तका बारेमा सम्बोधन गर्नेछ । यसको व्याख्या गर्ने क्रममा बाली थन्क्याउने समयमा प्रयोग गरिने सामाग्रीहरू, जस्तै: क्रेट, विभिन्न खालका बोरा इत्यादि सहभागीहरूलाई देखाइने छ । कर्मचारीका साथै कृषक समूहका सदस्यहरू र उनीहरूका साझेदारहरूलाई गुणस्तर छुट्याइएका र नछुट्याइएका उत्पादनको मूल्यमा कसरी अन्तर आउँछ भनेर बुझाउने प्रयत्न गरिने छ । यसका लागि सैद्धान्तिक सुभाव सकिएपछि कार्यक्षेत्रमा गरिने सिकाइका सबै सहभागीहरूलाई स-साना समूहमा विभाजन गरेर उनीहरूलाई नै भूमिका निर्वाह गर्न लगाउने विधिको प्रयोग गरिने छ ।

(३) सत्र सञ्चालन प्रक्रिया (सत्र सञ्चालन समय : ६० मिनेट)

क्र.स.	शीर्षक	अवधि	सामाग्रीहरू	विवरण
१	प्राविधिक प्रशिक्षणका लागि सैद्धान्तिक सत्र	३० मिनेट	✓ 'पावर प्वाइण्ट' प्रस्तुति : बाली थन्क्याएपछिको व्यवस्थापन । ✓ 'ब्रोसर' (जानकारीमूलक पुस्तिका) : बाली थन्क्याएपछिको व्यवस्थापन ।	✓ बाली थन्क्याएपछिको व्यवस्थापनको महत्व र विधिका बारेमा व्याख्या ।
२	प्राविधिक प्रशिक्षणका लागि प्रयोगात्मक सत्र	३० मिनेट		✓ कृषक समूहसँग कार्यक्षेत्रमा गरिने सिकाइको कार्यान्वयनका लागि भूमिका निर्वाह गर्ने । ✓ बाली थन्क्याउने र बजारीकरण कसरी गर्ने भन्ने सम्बन्धमा भोगेका समस्या (सङ्कट), अवरोध (सीमा), जटिलता (कठिनाइ) का बारेमा समूहगत छलफल गरी निकास निकाल्ने ।

(४) यो सत्रको सुभाव तथा अपेक्षित प्रभाव

शीर्षक	सुभाव र प्रभाव
स्थलगत तालिमको कार्यान्वयन	<ul style="list-style-type: none"> ✓ केवल सुभाव विधिमात्र नअपनाई बाली थन्क्याएपछिको व्यवस्थापन गर्दा वा नगर्दा हुने प्रभावका बारेमा कृषकलाई जानकारी गराउन बाली थन्क्याएपछिको व्यवस्थापन कसरी सञ्चालन गर्ने तथा कसरी प्रभावकारी बनाउने भन्ने बारेमा भूमिका निर्वाह गर्न लगाएर बुझाउन सकिन्छ । ✓ यो कार्यक्षेत्रमा गरिने सिकाइमा तरकारीका क्रेता र बिक्रेतालाई पनि बोलाउन सिफारिश गरिन्छ । उनीहरूलाई तरकारी टिप्पे उचित समय, गुणस्तरीय तरकारी छुट्याउने तरिका, गुणस्तर भएका र नभएका तरकारीको मूल्यमा हुने भिन्नता र सही तरिकाबाट तरकारी औसार्ने र तरकारीको प्रकारअनुसार प्याकिङ गर्ने इत्यादि विषयमा राम्रो जानकारी हुन्छ । यी सबै जानकारी भनेका बजारको माग पूरा गर्ने आधार हुन् । तसर्थ पनि, उनीहरूलाई यो प्रशिक्षणमा बोलाउनु पर्छ ।

2.3.3 स्थलगत तालिम (वर्षायामको लागि नर्सरी तयारी, बेर्ना सार्ने र मल बनाउने)

(१) सत्र सञ्चालनको उद्देश्य

- ✓ कर्मचारीका साथै कृषक समूहका सदस्यहरू र उनीहरूका साभेदारहरूलाई छनोटमा परेका कृषक समूहलाई कसरी 'कार्यक्षेत्रमा गरिने सिकाइ' (वर्षा यामका लागि नर्सरी तयारी तथा बिरुवा पुनरोपण र कम्पोस्ट मलको तयारी) कार्यान्वयन गराउने र कसरी तालिम फार्मको व्यवस्था गर्ने भनेर बुझ्नसक्ने बनाउने ।
- ✓ कर्मचारीका साथै कृषक समूहका सदस्यहरूलाई कम्पोस्ट मल र नर्सरीको महत्वका बारेमा किन सचेत हुनुपर्छ र वर्षा याममा राखिने तरकारीको नर्सरी (सुख्खा याममा जसको उत्पादन हुन्छ) र राम्रो कम्पोस्ट बनाउने आवश्यक प्रविधिका बारेमा ज्ञान दिलाउने ।



(२) सत्र सञ्चालन विवरण

यो सत्रमा २.३.४ मा देखाइएजस्तै स्थलगत तालिम (सुख्खा याममा नर्सरीको तयारी र पुनरोपण) का अधिकांश विषयवस्तु नै प्रयोग हुन्छन् । यद्यपि, आगामी वर्षा यामका लागि लक्षित बालीहरू पहिलो यामका बालीहरूभन्दा फरक हुन्छन् । र, तालिम फार्मको व्यवस्थापन कसरी कार्यान्वयन गर्ने भनेर बुझ्नु पनि आवश्यक हुन्छ । तसर्थ, वर्षा यामका लागि लक्षित बालीका उपयुक्त प्रविधिका बारेमा जानकारी गराइने छ । अघिल्लो प्रशिक्षणमा जस्तै नर्सरी बनाउने विधिका बारेमा यो प्रशिक्षणमा पनि प्रयोगात्मक अभ्यास गराइने छ ।

यस अतिरिक्त, यो सत्रको थप विषय भनेको कम्पोस्ट मल बनाउने पनि हो । किनभने, राम्रोसँग कुहिएको कम्पोस्ट मलले माटोको अवस्थामा सुधार ल्याउँछ, र माटोलाई बढी उर्वर बनाउँछ, जसले गर्दा बालीले पर्याप्त पोषण प्राप्त गर्दछ । यो सत्रमा असल कम्पोस्ट मलका विशेषता र यसको बनाउने विधिका बारेमा सबै सहभागीहरूलाई जानकारी गराइन्छ । यसबाहेक, प्रयोगात्मक अभ्यासका क्रममा कर्मचारीहरू, कृषक समूहका सदस्यहरू तथा उनीहरूका साभेदारहरूले प्रशिक्षणका अवधिमा कम्पोस्ट मल बनाउने सामाग्री र ठाउँ मिलेमा कम्पोस्ट मल तयार पार्ने प्रयत्न पनि गर्नेछन् ।

(३) सत्र सञ्चालन प्रक्रिया (सत्र सञ्चालन समय : २ घण्टा)

क्र.स.	शीर्षक	अवधि	सामाग्रीहरू	विवरण
१	प्राविधिक प्रशिक्षणका लागि सैद्धान्तिक सत्र	६० मिनेट	✓ 'ब्रोसर' (जानकारीमूलक पुस्तिका) : नर्सरीको तयारी 'पावर प्वाइण्ट' प्रस्तुति : कम्पोस्ट मल बनाउने । ✓ 'ब्रोसर' (जानकारीमूलक पुस्तिका) : कम्पोस्ट मल बनाउने ।	✓ वर्षा यामको बालीका लागि नर्सरी बनाउनुको महत्व र यसको विधिका बारेमा व्याख्या । ✓ कम्पोस्ट मल बनाउनुको महत्व र यसको विधिका बारेमा व्याख्या ।
२	प्राविधिक प्रशिक्षणका लागि प्रयोगात्मक सत्र	६० मिनेट	✓ कृषि उपकरण ^१	✓ नर्सरीको व्याड बनाउने र रोपाइबारे प्रयोगात्मक अभ्यास । ✓ कम्पोस्ट मल बनाउने बारेमा प्रयोगात्मक अभ्यास ।

द्रष्टव्य : *१ हिउँदे याममा नर्सरी तयार गर्न कार्यक्षेत्रमा गरिने सिकाइका लागि २-३ वटा बाली रोजन सकिन्छ । यदि यो प्रशिक्षणका क्रममा प्रयोगात्मक अभ्यासको कक्षा पनि चलाउन सम्भव छ, भने प्रशिक्षकले बीउ, प्लास्टिक भोला, प्लास्टिक ट्रे, कम्पोस्ट मलखाद, ढुसी बनाउने तत्व (जस्तै : बाभिष्टन), पानीको भाँडो, नर्सरीलाई जोगाउन छाना बनाउने सामाग्री, कोदालो इत्यादिजस्ता कृषि उपकरणहरूको पनि तयारी गर्नुपर्छ । बीउका लागि २-३ खालका बाली रोजन सकिन्छ ।

(४) यो सत्रको सुभाव तथा अपेक्षित प्रभाव

शीर्षक	सुभाव र प्रभाव
स्थलगत तालिमको कार्यान्वयन	वर्षा याममा लगातार र भीषण वर्षा हुनसक्ने भएकाले यो याममा तरकारीका विरुवा उमार्न निकै कठिन हुन्छ । माटोमा चिस्यान धेरै हुने भएकाले यसलाई कम गर्न सुख्खा मौसममा भन्दा वर्षा याममा फरक खालको प्रविधि प्रयोग गर्नु आवश्यक हुन्छ । उदाहरणका लागि माटोलाई सुख्खा पार्न टनेलमा पूरै प्लास्टिक लगाइएको हुनु हुँदैन । र, नर्सरीको व्याडभन्दा माथि प्लास्टिकको छानो हालेको हुनुपर्छ । अति वर्षा र अत्यधिक आर्द्रताबाट जोगाउनका लागि 'प्लास्टिक सेल ट्रे' (Plastic cell trays) पनि प्रयोग गर्न सकिन्छ ।

2.4 चौथो प्रशिक्षण

उद्देश्य

- ✓ कर्मचारीलाई पहिलो यामको अन्तिम सर्वेक्षणको पुनरावलोकन लगायत अनुगमन तथा रेखदेखको विधिका बारेमा जानकारी गराउने ।

प्रारूप

अवधि	१-२ दिन
स्थान	सभा कक्ष
सहभागीहरू	कृषिप्रसारकर्ताका (सहभागीको अधिकतम सडख्या : ३० जना) ।
आवश्यक सामग्री	व्यवस्थापन शुल्क (स्थान, खाजा, खाना, पानी आदि), स्टेशनरी (भित्तामा टाँस्ने कागज, मार्कर, कलम, नोटबुक इत्यादि), सहभागीलाई यातायात तथा दैनिक भत्ता, 'पावर प्वाइण्ट' प्रस्तुतिका सामग्री ।

समय तालिकाको उदाहरण

अवधि	शीर्षक	सामग्रीहरू	सन्दर्भ सामग्री	पुस्तिका ^{*१}
-	• रजिष्ट्रेशन	• उपस्थिति विवरण	-	-
-	• परिचय	-	-	-
-	• उद्घाटन मन्तव्य	-	-	-
६० मिनेट	• कार्यान्वयन भइसकेका क्रियाकलापहरूको पुनरावलोकन ^{*२}	-	-	-
३० मिनेट	• अन्तिम सर्वेक्षण	• 'पावर प्वाइण्ट' प्रस्तुति :	३.४.१	भाग-२-५
	कृषक समूहको अवस्थालाई ध्यानमा राखेर विषयवस्तु निर्धारण गरिने छ ।	-	-	-
-	• पुनरावलोकन (रिफ्लेक्सन) • कृषक समूहको प्रशिक्षणका लागि योजना ^{*३} • समापन कार्यक्रम	-	-	-

द्रष्टव्य : *१) हरेक विषयवस्तुका लागि 'हातेपुस्तिका' भनेको 'प्रसार-कर्मचारीका लागि व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धतिसम्बन्धी हातेपुस्तिका' हो र यो अवधारणाको कार्यान्वयनका लागि यो सन्दर्भ सामग्रीलाई उल्लेख गर्नु पर्नेछ ।

*२) पुनरावलोकन सत्रमा सहभागीहरूले आफूले अनुभूत गरेका गतिविधि र राम्रा तथा नराम्रा

अभ्यासका बारेमा बताउनेछन् र त्यसपछि प्रशिक्षकले आगामी सत्रमा सुधार गरेर प्रस्तुत गर्न सुझाव दिनेछन् ।

*३) योजनासम्बन्धी सत्रमा सहभागीले तालिमको योजना र समय तालिका (कार्य योजना र कार्य क्षेत्रको सिकाइसम्बन्धी योजना) का साथै छनोटमा परेका कृषक समूहहरूको अध्ययन भ्रमण समेतको योजना बनाउनेछन् ।

*४) प्रशिक्षकले सम्बद्ध विषयमा 'पावर प्वाइण्ट' प्रस्तुतिका लागि आवश्यक व्याख्या सहितको तयारी गर्नु पर्नेछ ।

कक्षा सकिएपछि सहभागीहरूलाई सन्दर्भ सामग्रीका रूपमा विवरण पुस्तिकाहरू वितरण गर्नु पर्नेछ ।

2.4.1 पहिलो बर्षको सहभागितामूलक अन्तिम सर्वेक्षण

(१) सत्र सञ्चालनको उद्देश्य

- ✓ कृषिप्रसारकर्तालाई सहभागितामूलक अन्तिम सर्वेक्षण ('इन्टरमेन्सन' अधि र पछि) को महत्व र उपयोगिताका बारेमा बुझाउने र आधारभूत सर्वेक्षणसँग तुलना गर्नका लागि आवश्यक पर्ने तथ्याङ्क सङ्कलनको विधि सिकाउने ।
- ✓ कृषिप्रसारकर्तालाई सहभागितामूलक अन्तिम सर्वेक्षण कसरी कार्यान्वयन गर्न सकिन्छ भनेर सिकाउने ।

(२) सत्र सञ्चालन विवरण

सहभागितामूलक अन्तिम सर्वेक्षणको महत्व र उपयोगिताका बारेमा माथि (हेर्नुहोस २.२.५) उल्लेख गरिसकिएको छ । कृषक आफैले जुनसुकै याममा पनि यो सर्वेक्षण सञ्चालन गर्न सक्नेछन्, किनभने उनीहरूलाई कुनै एक यामका लागि यसको लेखाजोखा गर्न र त्यसअनुरूप व्यवहारमा उतार्न सजिलो छ । समय उपलब्ध हुन सकेमा अन्तिम सर्वेक्षण फाराम भर्ने तरिकाको समूह अभ्यास पनि गराउन सकिन्छ र नमूना तथ्याङ्कका आधारमा परिणामको विश्लेषण पनि गर्न सकिन्छ । समूहगत अभ्यासलाई सजिलो बनाउन आधारभूत सर्वेक्षणको भरेको फाराम पनि उपलब्ध गराइएको छ ।

(३) सत्र सञ्चालन प्रक्रिया (सत्र सञ्चालन समय : ३० मिनेट)

क्र.स.	शीर्षक	अवधि	सामग्रीहरू	विवरण
१	अन्तिम सर्वेक्षण	३० मिनेट	✓ 'पावर प्वाइण्ट' प्रस्तुति :	✓ अन्तिम सर्वेक्षणको ढाँचा र तथ्याङ्क सङ्कलन तथा विश्लेषणको विधि ।

(४) यो सत्रको सुभाव तथा अपेक्षित प्रभाव

शीर्षक	सूत्र र प्रभाव
अन्तिम सर्वेक्षणको कार्यान्वयन	<ul style="list-style-type: none"> ✓ सहभागितामूलक अन्तिम सर्वेक्षणको उद्देश्य कृषिप्रसारकर्तालाई यसका बारेमा राम्रोसँग बुझाउनु हो । यसबाट कृषिप्रसारकर्ताले उत्पादन र बिक्रीसम्बन्धी तथ्याङ्कको अभिलेख राख्न किन आवश्यक छ, भनेर बुझ्नेछन् र यदि कुनै नाफा भएको अवस्थामा त्यसको कसरी विश्लेषण गर्ने भनेर आफै थाहा पाउनेछन् । ✓ कृषिप्रसारकर्ताले अन्तिम सर्वेक्षणको सामयिक मान्यताको तुलना आधारभूत सर्वेक्षणसँग गर्नुपर्ने आवश्यकताका बारेमा बुझ्नु आवश्यक छ । यसले 'व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति' को प्रभावकारिता थाहा पाउन मद्दत गर्छ । ✓ अन्तिम सर्वेक्षणको अवधिमा कृषिप्रसारकर्तालाई कृषक समूहसँग भएको फार्म व्यवस्थापन नोटबुकको छहडिके परीक्षण पनि गर्न सिफारिश गरिन्छ । यसले उनीहरूलाई अभिलेख राख्ने कामलाई निरन्तरता दिन प्रोत्साहित गर्दछ ।

2.5 पाँचौ र छैठौ प्रशिक्षण

पाँचौ र छैठौ प्रशिक्षणका लागि प्रशिक्षकले कृषिप्रसारकर्ताहरूको प्राविधिक वा व्यवस्थापकीय सीप र कृषक समूहको अवस्था विचार गरेर प्रशिक्षणको समय र सामाग्री निर्धारण गर्न सक्नेछन् । एक वर्षको प्रशिक्षणपछि, पनि प्रसार-कर्मचारीको प्राविधिक सीपमा पर्याप्त सुधार हुन नसकेको वा कृषक समूहलाई उनीहरूको कार्यक्षेत्रमा नै अभ उन्नत खालको विधि सिकाउन आवश्यक देखिएमा पाँचौ वा छैठौ प्रशिक्षणलाई प्राविधिक प्रशिक्षणका रूपमा समेत सञ्चालन गर्न सकिने छ । यसरी नै यदि कर्मचारीहरूमा व्यवस्थापन वा सहजीकरणको सीप संस्थाका गतिविधिहरू सञ्चालनका लागि पर्याप्त हुन सकेको छैन भन्ने लागेमा बाँकी प्रशिक्षणलाई अनुगमन वा पुनरावलोकन प्रशिक्षणका रूपमा पनि गराउन सकिने छ ।

उद्देश्यहरू

- ✓ हरेक कर्मचारीले आफ्ना कृषक समूहसँग गरेका कार्यान्वयनसम्बन्धी क्रियाकलापका बारेमा पुनरावलोकन गर्ने ।
- ✓ कर्मचारीको माग भएअनुसार उनीहरूलाई प्राविधिक सुझाव उपलब्ध गराउने ।
- ✓ कर्मचारीहरूलाई बाली थन्क्याउने विधिका बारेमा सशक्त बनाउने ।

प्रारूप

अवधि	१-२ दिन
स्थान	सभा कक्ष र खेतबारी ।
सहभागीहरू	कृषिप्रसारकर्ताका (सहभागीको अधिकतम सङ्ख्या : ३० जना) ।
आवश्यक सामग्री	व्यवस्थापन शुल्क (स्थान, खाजा, खाना, पानी आदि), स्टेशनरी (भित्तामा टाँस्ने कागज, मार्कर, कलम, नोटबुक इत्यादि), सहभागीलाई यातायात तथा दैनिक भत्ता, 'पावर प्लाइट' प्रस्तुतिका सामग्री र त्यससम्बन्धी वितरण सामग्री, कृषि उपकरण आदि ।

*प्रशिक्षकले सम्बद्ध विषयमा 'पावर प्लाइट' प्रस्तुतिका लागि आवश्यक व्याख्यासहितको तयारी गर्नु पर्नेछ । सत्र सकिएपछि सहभागीहरूलाई सन्दर्भ सामग्रीका रूपमा विवरण पुस्तिकाहरू वितरण गर्नु पर्नेछ ।

समय तालिकाको उदाहरण

अवधि	शीर्षक	सामग्रीहरू	सन्दर्भ सामग्री	पुस्तिका *१
-	▪ रजिस्ट्रेशन	▪ उपस्थिति विवरण	-	-
-	▪ परिचय	-	-	-
-	▪ उद्घाटन मन्त्र्य	-	-	-
६० मिनेट	▪ कार्यान्वयन भइसकेका क्रियाकलापको पुनरावलोकन*२	-	-	-
	कृषक समूहको अवस्थालाई ध्यानमा राखेर विषयवस्तु निर्धारण गरिने छ ।	-	-	-
-	▪ पुनरावलोकन (रिफ्लेक्सन)	-	-	-
	▪ कृषक समूहको प्रशिक्षणका लागि योजना *३	-	-	-
	▪ समापन कार्यक्रम	-	-	-

द्रष्टव्यः *१)हरेक विषयवस्तुका लागि 'पुस्तिका' भनेको 'प्रसारकर्ताका लागि व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति सम्बन्धी पुस्तिका' हो र यो पद्धतिको कार्यान्वयनका लागि यो सन्दर्भ सामग्रीलाई उल्लेख गर्नु पर्नेछ ।

*२)पुनरावलोकन सत्रमा सहभागीहरूले आफूले अनुभूत गरेका क्रियाकलाप र राम्रा तथा नराम्रा अभ्यासका बारेमा बताउनेछन् र त्यसपछि प्रशिक्षकले आगामी सत्रमा सुधार गरेर प्रस्तुत गर्न सुझाव दिनेछन् ।

*३)योजनासम्बन्धी सत्रमा सहभागीले तालिमको योजना र समय तालिका (कार्य योजना र कार्य क्षेत्रको सिकाइसम्बन्धी योजना) का साथै छनोटमा परेका कृषक समूहहरूको अध्ययन भ्रमण समेतको योजना बनाउनेछन् ।

*४) प्रशिक्षकले सम्बद्ध विषयमा 'पावर प्लाइट' प्रस्तुतिका लागि आवश्यक व्याख्यासहितको तयारी गर्नु पर्नेछ । कक्षा सकिएपछि सहभागीहरूलाई सन्दर्भ सामग्रीका रूपमा विवरण पुस्तिकाहरू वितरण गर्नु पर्नेछ ।

3. स्थलगत तालिम सञ्चालन

‘व्यावसायिक कृषि प्रवर्द्धन पद्धति’ का श्रृङ्खलाबद्ध प्रशिक्षणमा ‘स्थलगत तालिम’ भनेको कृषि उत्पादनसम्बन्धी प्राविधिक तालिम हो । यसमा कृषकलाई खेतबारीमै प्रत्यक्ष तालिम दिइन्छ । खेती गर्ने उपयुक्त प्रविधिका बारेमा कृषकलाई कक्षा कोठामा दिईएको ज्ञान मात्र प्रभावकारी हुँदैन । त्यसैले बताउने र सिकाउने दुवै विधि कार्यक्षेत्रमै अर्थात् खेतबारीमा नै लगेर सिकाउनु उपयुक्त हुन्छ । यस बाहेक, यसको अर्को कारण के हो भने नेपालका सबै ठाउँका कृषकहरूको खेतबारीको अवस्था पनि एकैनासको छैन, एकै खालको तरिका सिकाउँदा सबैका लागि प्रभावकारी हन सकोस् ।

प्रशिक्षकका लागि पनि कृषिप्रसारकर्तालाई कार्यक्षेत्रमा नै लगेर 'अन द जब ट्रिनिङ्ग' (ओ.जे.टी.) को रूपमा सिकाउन पाउनु एउटा अवसर हो । खासगरि, यदि कृषिप्रसारकर्ताहरूमा कृषकलाई खेतबारीमै गएर खेती कसरी गर्ने भनेर सिकाउने भन्ने बारेमा अनुभव कम रहेछ भने प्राविधिक सल्लाहकारले कार्यक्षेत्रमा नै लगेर काम गराउदै ओ.जे.टी. तालिम सञ्चालन गर्नु पर्दछ ।

प्रशिक्षणको

- ✓ कामसँगै दिइने तालिम अर्थात् ओ.जे.टी.का रूपमा कृषिप्रसारकर्तालाई प्राविधिक सहयोग उपलब्ध गराउनु, जसले गर्दा तालिमपछिका दिनमा उनीहरू कृषक समूहलाई कार्यक्षेत्रमा नै गएर सिकाउन सक्षम होऊन्।
 - ✓ छनोट गरिएका कृषक समूहका सदस्य र उनीहरूका खेतीका साभेदारहरूले लक्षित बालीको खेती गर्न आवश्यक ज्ञान र सीप सिक्ने करा सुनिश्चित गर्न्।

प्रशिक्षण विधि

१) स्थलगत तालिमको तयारी

- ✓ बालीको छनोट र बाली-पात्रोको तयारीजस्ता कार्य योजना बनाइसकेपछि छनोट गरिएका कृषक समूहहरूको सल्लाहमा कार्यक्षेत्रमा नै गएर नर्सरी निर्माण गर्न सिकाउने तालिकालाई अन्तिम रूप दिनु पर्दछ ।
 - ✓ हरेक याम (सिजन)मा कार्यक्षेत्रमा गएर सिकाउने तीन प्रकारका आधारभूत विषयवस्तु भनेका १) नर्सरी निर्माण र बिरुवा पुनर्रोपण गर्ने, २) रोग-कीरा नियन्त्रण गर्ने र मलखाद बनाउने, एवम् ३) बाली भित्र्याएपछि गरिने व्यवस्थापनका तरिकाहरू हुन् । यी तीन प्रकारका कार्यक्षेत्रमा सिकाइने कार्यहरू वर्षमा दुईपटक गर्ने गरिन्छ ।
 - ✓ छनोटमा परेका कृषक समूहलाई एक सिजनमा तीनपटक कार्यक्षेत्रमा सिकाउने व्यवस्था गर्नु पर्दछ । तथापि, कार्यक्षेत्रमा सिकाउने कामको पटक र विषयवस्तु बजेटको उपलब्धता र छनोटमा परेका कृषक समूहको खेती गर्ने सीपका आधारमा बढाउने वा घटाउने लचकता भने रहने छ ।

२) तालिम फार्म (Training Farm)

- ✓ स्थलगत तालिम सुरु गर्नुअघि कृषक समूहका एकजना सदस्यको जग्गामा सानो खालको तालिम फार्म स्थापना गर्नु पर्दछ । यसका लागि कृषक समूहका सदस्यहरूकै सरसल्लाहका आधारमा तालिम फार्म स्थापना गर्न जमिन उपलब्ध गराउने समूहका एकजना सदस्य छानौट गरिने छ ।
 - ✓ एक सिजनमा एक बालीका विषयमा तालिम उपलब्ध गराउनका लागि कम्तीमा चार वर्गमिटर जमीन चाहिने अनुमान गरिएको छ । तालिम फार्म कृषक समूहका अधिकांश सदस्यहरूको बसोबास हेरेर सबैका लागि उपयुक्त हुने ठाउँमा स्थापना गरिनु पर्दछ । यदि कृषक समूहका सदस्यहरूको बसोबास एकदमै छारिएको छ भने कृषिप्रसारकर्ताले कृषक समूहलाई उपयुक्त हुने कम्तीमा तीन ठाउँमा तालिम फार्म बनाउन सुझाव दिनु पर्दछ । समूहको निर्णयअनुसार अर्को बालीका लागि अर्को सदस्यको जमीनमा सार्ने गरी पनि तालिम फार्म बनाउन सकिन्छ ।
 - ✓ जसको जमीन तालिम फार्मका लागि प्रयोग हुने हो, ती सदस्यले कृषिप्रसारकर्ताले उपलब्ध गराएको प्रविधिको प्रयोग गरी तालिम फार्मको जमिन व्यवस्थापन गर्नु पर्दछ ।



३) स्थलगत तालिमको कार्यान्वयन

- ✓ स्थलगत तालिमको क्रममा छनोट गरिएका हरेक कृषक समूहलाई लक्षित बालीको खेतीमा केन्द्रित गरी खेती गर्ने आवश्यक विधिबारे सैद्धान्तिक र व्यावहारिक दुवै ढङ्गले ज्ञान दिइने छ। लक्षित कृषक समूहका सदस्य र उनीहरूका खेतीका साभेदारसमेत एकै ठाउँमा अटाउने उपयुक्त ठाउँको व्यवस्था गरी सो ठाउँमा खेती गर्ने विधिका सैद्धान्तिक पक्षका बारेमा उनीहरूलाई जानकारी गराइने छ। सैद्धान्तिक पक्षको जानकारी गराइसकेपछि सम्बन्धित कृषक समूहले स्थापना गरेको तालिम फार्ममा गई व्यावहारिक पक्षको ज्ञान दिइने छ।
- ✓ स्थानीय सरकारको बजेटको उपलब्धता र लक्षित बालीका आधारमा कृषिप्रसारकर्ताले आवश्यक सामग्रीहरू जस्तै : बीउ, मल, विषादी आदिका बारेमा आवश्यक तयारी गर्नु पर्दछ। यद्यपि, कृषिप्रसारकर्ताले छनोटमा परेका कृषक समूह आफैले खेती गर्ने उपकरण र बीउ-बिजनजस्ता केही सामग्रीहरू तालिमका क्रममा उपलब्ध गराउने भार वहन गर्न सक्दछन् कि भन्ने अपेक्षा गरी यसका लागि आग्रह गर्ने स्थिति पनि हुन सक्दछ।
- ✓ जिम्मेवारी पाएका कृषिप्रसारकर्ताले केवल प्राविधिक सीपमात्र उपलब्ध नगराई, उनीहरूले बाली लगाउन जमीन सम्याउने चरणदेखि बाली थन्क्याउने बेलासम्मका खेतीका यथार्थ चरणहरूका साथसाथै बाली व्यवस्थापनका औचित्यका बारेमा पनि जानकारी गराउनेछन्। यसका साथै, सम्बद्ध कृषक समूहलाई खेतीमा आइपर्ने विभिन्न प्राविधिक विषयमा समेत कृषिप्रसारकर्ताले उपयुक्त सुभाव वा सल्लाहहरू दिनेछन्।
- ✓ स्थलगत तालिम का बेला कृषक समूहका सदस्यलाई मात्र होइन, उनीहरूको खेतीका साभेदार वा परिवारका अन्य सदस्य समेतलाई सहभागी हुन बोलाइने छ।
- ✓ स्थलगत तालिम को दिनभन्दा बाहेक पनि कृषिप्रसारकर्ताले खेतबारी र बालीको अनुगमनका लागि तालिम फार्ममा आउने समय तालिका समेतको योजना बनाउनु पर्नेछ।

४) कामसँगै स्थलगत तालिम (OJT in onsite coaching)

- ✓ लक्षित क्षेत्रमा केही कृषिप्रसारकर्ताहरू रहेको अवस्थामा प्रशिक्षकले कामसँगै तालिम (ओ.जे.टी.) का रूपमा स्थलगत तालिम आयोजना गर्न सक्नेछन्। उदाहरणका लागि, लक्षित क्षेत्रमा हरेक विषयमा हुने पहिलो स्थलगत तालिमका बेला सबै कृषिप्रसारकर्ताहरू कृषक समूहका लागि स्थलगत तालिम कसरी सञ्चालन गर्ने भनेर सिक्कनका लागि त्यसमा सहभागी हुन सक्नेछन्।

भूमिका तथा जिम्मेवारीहरू

क्र.सं.	सरोकारवालाहरू	भूमिका तथा जिम्मेवारीहरू
१	प्रशिक्षक	<ul style="list-style-type: none"> - स्थलगत तालिमका लागि खेती गर्ने तरिका र यसको कार्यान्वयनका लागि अपनाउनु पर्ने विधिमा प्रयोग हुने सामग्रीका आधारमा तालिम सञ्चालन गर्ने। - कृषिप्रसारकर्ताका का लागि प्राविधिक रूपमा पाश्वर-सहयोग (Backstopping) हुने (जस्तै : प्रश्नोत्तर र प्राविधिक सीपका लागि थप सुभाव पुग्ने) खालका सामग्रीको तयारी गर्ने।
२	कृषिप्रसारकर्ता	<ul style="list-style-type: none"> - योजना अनुसार स्थलगत तालिम कार्यान्वयन गर्ने। - अस्थायी रूपमा सञ्चालित तालिम फार्मको अनुगमन गर्ने।
३	तालिम फार्मका जग्गाधारी	<ul style="list-style-type: none"> - तालिम फार्मको तयारी गर्ने। - कृषिप्रसारकर्ताले उपलब्ध गराएको तरिका अनुरूप तालिम फार्मको व्यवस्थापन गर्ने। - तालिम फार्ममा कुनै समस्या आएमा सो सम्बन्धमा कृषिप्रसारकर्ताका सँग सल्लाह लिनका लागि सोध्ने।
४	'फिल्ड सहजकर्ता' (FF)	<ul style="list-style-type: none"> - कृषक समूहका सदस्य र तालिम फार्म बनाउन जमीन उपलब्ध गराउने कृषकलाई लक्षित बाली लगाउन आवश्यक सहयोग गर्ने। - स्थलगत तालिमको व्यवस्थापन र कार्यान्वयनका लागि कृषिप्रसारकर्तालाई सहयोग गर्ने।
५	कृषक समूहका सदस्यहरू र खेतीमा सहयोग गर्ने परिवारका अन्य सदस्यहरू	<ul style="list-style-type: none"> - स्थलगत तालिममा सहभागी हुने। - स्थलगत तालिम मा सिकेका विधिहरूको अवलम्बन गरी कार्य योजनाअनुरूप लक्षित बाली लगाउने।

स्थलगत तालिममा लाग्ने खर्च

आधारभूत रूपमा, स्थलगत तालिम मा लाग्ने खर्च स्थानीय सरकारले व्यहोनु पर्दछ । यसअन्तर्गत तालिम फार्म बनाउन आवश्यक कृषि सामग्रीहरूको खर्च, कृषिप्रसारकर्ताका का लागि यातायात र दैनिक भत्ता, कृषक समूहका सहभागीहरू, कृषिप्रसारकर्ताहरू र कृषकका खेतीका साझेदारहरू सबैका लागि खाजा खर्च जस्ता आवश्यक पर्ने खर्चहरू पर्दछन् । यद्यपि, प्रयोगमा आउने केही सामग्री वा कृषि उपकरणहरू छनोटमा परेका कृषक समूह आफैले ल्याउनु पर्दछ । प्रशिक्षकले प्रशिक्षणका क्रममा स्थलगत तालिम मा लाग्ने खर्चका बारेमा आवश्यक पर्ने विषयवस्तुका सम्बन्धमा जानकारी गराउनेछन् ।

वस्तुगत विवरण	अनुमानित खर्च	जिम्मेवारी
आवश्यक सामग्री	रु. ८,००० देखि १५,००० प्रतिसिजन/प्रतिफार्म ।	कृषक समूहले रोजेको लक्षित बालीका लागि आवश्यक पर्ने सामग्री उपलब्ध बजेटका आधारमा स्थानीय सरकारले व्यवस्था गर्नु पर्नेछ । स्थलगत तालिम सुरु हुनु एकदिन अघि नै सामग्रीहरू खरीद गरिसकेको हुनु पर्दछ । यद्यपि, बजेटको उपलब्धताका आधारमा कृषिप्रसारकर्ताहरूले छनोटमा परेका कृषक समूहलाई कतिपय सामग्री उनीहरूलाई नै खरिद गर्नका लागि आग्रह पनि गर्न सक्नेछन् । कतिपय प्रयोग गरिने सामग्रीहरू जस्तै : कम्पोस्ट मल, छापोको रूपमा माथिबाट छोप्ने घाँस-पराल आदि स्थानीय रूपमै पनि उपलब्ध हुन सक्दछन् ।
खेतीमा प्रयोग गरिने सरसाधन	लागू नहुने ।	खासगरि छनोटमा परेका कृषक समूह आफैले पानीको भाँडो, कम्पोस्ट मल, छापोको रूपमा माथिबाट छोप्ने घाँस-परालजस्ता सामग्रीहरू व्यवस्था गर्नु पर्नेछ ।
खाजा	हरेक स्थानीय सरकारको नियमावलीमा निर्भर रहने । उदाहरणका लागि रु. ५० देखि १०० प्रतिव्यक्ति/प्रतिदिन ।	स्थानीय सरकारले वहन गर्ने ।
कृषिप्रसारकर्ताका लागि यातायात र दैनिक भत्ता	हरेक स्थानीय सरकारको नियमावलीअनुरूप हुने ।	स्थानीय सरकारले वहन गर्ने ।
प्रशिक्षकका लागि यातायात तथा दैनिक भत्ता	हरेक स्थानीय सरकारको नियमावली वा प्रशिक्षकमा निर्भर रहने ।	सामान्यतः स्थानीय सरकारले वहन गर्ने ।

प्रत्येक क्रियाकलापको विवरण

१) व्याड राख्ने र बेर्ना सार्ने (सिकाइ समय : २ घण्टा)

यो क्रियाकलाप पहिलो वर्ष कम्तीमा दुई पटक, पहिलो हिउँदे याममा र दोस्रो वर्षे याममा सञ्चालन गर्नु पर्नेछ । दोस्रो वर्षमा भने छनोटमा परेका कृषक समूहहरूलाई व्याड बनाउन कार्यक्षेत्रमा नै सिकाइसकेपछि उनीहरूको माग र सीपका आधारमा नर्सरी निर्माणको यो क्रियाकलाप कठौती पनि गर्न सकिने छ ।

आवश्यक पर्ने सामग्री	सैद्धान्तिक कक्षा (३० मिनेट)	कार्यक्षेत्रमा अभ्यास (डेढ घण्टा)
<ul style="list-style-type: none"> बीउ-बिजन (विभिन्न जातका) प्लास्टिकको भाँडो र प्लास्टिक ट्रे सेतो प्लास्टिक सीट प्लास्टिकको भोला (पोली व्याग) हरू बाली संरक्षण गर्ने सामग्रीहरू (उदाहरणका लागि: माटोको 	<ul style="list-style-type: none"> नर्सरीको महत्व बीउको तयारी (बीउका जातहरू, बीउको गुणस्तर आदि) ड्याड निर्माण (माटोको गहिराइ, विरुवाको दूरी आदि) माथिबाट छोप्ने छापो बीउ उम्रिन लाग्ने समय विरुवाको व्यवस्थापन 	<ul style="list-style-type: none"> नर्सरी बनाउने तरिका (प्लास्टिकको भाँडो र प्लास्टिक ट्रेमा समेत) ड्याड बनाउने माथिबाट छापो दिने नर्सरीको व्यवस्थापन (उदाहरणका लागि पानी हाल्ने,

आवश्यक पर्ने सामग्री	सैद्धान्तिक कक्षा (३० मिनेट)	कार्यक्षेत्रमा अभ्यास (डेढ घण्टा)
<ul style="list-style-type: none"> उपचारका लागि चाहिने कार्बेंडाजिम (Carbendazim) ▪ कम्पोस्ट मल ▪ रासायनिक मल (डीएपी, पोटास इत्यादि) ▪ सेतो भुल ▪ छापो दिनका लागि चाहिने सामग्री (उदाहरणका लागि : पराल, घाँस इत्यादि) ▪ बाली उत्पादन सम्बन्धी जानकारीमूलक सामग्री (Leaflets) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ विरुवा पुनरोपण विधि 	<ul style="list-style-type: none"> मल हाल्ने, रोग-कीरा नियन्त्रण गर्ने आदि) ▪ विरुवा पुनरोपण विधिको प्रदर्शन

प्राविधिक कुराहरू !!

स्थलगत तालिमका लागि आवश्यक विषयवस्तुमा हावापानी तथा मौसम अनुसार सुधार गर्नु राम्रो हुन्छ । उदाहरणका लागि हिउँदे याम र वर्षे याममा विरुवा उत्पादन गर्ने विधि फरक हुन सक्दछ । हिउँदे बालीहरू जस्तै : गोलभेंडा र खुर्सानीका लागि राखिने व्याडलाई न्यानो बनाउनु पर्छ, र बेर्नालाई सेतो प्लास्टिक वा भुलको टनेल बनाएर छोपेर राख्नुपर्छ । यसरी ढाक्नाले कलिला पातहरूलाई जोगाउन एवम् 'टुटा' (Tuta absoluta) र विरुवामा लाग्ने भाइरसबाट प्रभावकारी ढङ्गमा सुरक्षित राख्न सकिन्छ ।

लहरे बाली जस्तै काँको, करेला आदिका लागि प्लास्टिकको थैलोमा कम्पोस्ट मल, बालुवा र माटो मिसाएर वा डुँड जस्तो भाँडोमा नरिवलको जटा र कुहाइएको मल (१:२) को अनुपात मिलाएर हाल्नुपर्छ । यी प्लास्टिकका थैला र डुँडलाई सेतो प्लास्टिकको टनेलभित्र राख्नुपर्छ । यसरी तयार गरिएका बेर्नालाई खेतमा सार्नुभन्दा अघि ७ दिनसम्म केहीले नछोपी खुला ठाउँमा राखिदिनु पर्छ ।

वर्षाका बेला विरुवा उत्पादन गर्दैगर्दा विरुवा हुर्काउनका लागि माटोको चिस्यानलाई नियन्त्रण गर्नु चुनौतीपूर्ण काम हुन्छ । तथापि, यदि हिउँदे याममा जस्तै विरुवा र यसको ड्याडलाई प्लास्टिक टनेलभित्र छोपेर राखियो भने उष्ण ताप र उष्ण आर्द्रताले गर्दा माटोको चिस्यानलाई नियन्त्रण गर्न सकिन्छ । तसर्थ, प्लास्टिकको छाना वा आधा खुला राखिएको प्लास्टिकको टनेल बनाएर वर्षाको याममा विरुवाका लागि आवश्यक आर्द्रता कायम राख्न सकिन्छ । यस बाहेक, कार्बेंडाजीम (ट्रेड नाम बाभिष्टिन) को प्रयोग गरेर पनि नसरीमा रहेको व्याडमा माटोजन्य रोगका कारण विरुवा मर्ने समस्या घटाउन सहयोग पुग्दछ । विरुवालाई खेतमा सार्नुभन्दा कम्तीमा ७ दिनअघि प्राकृतिक वातावरणमै रहन दिनु पर्दछ ।

२) रोग तथा कीरा नियन्त्रण र कम्पोस्ट मल निर्माण (प्रशिक्षण समय : २ घण्टा)

यो क्रियाकलाप अन्तर्गत, कृषकलाई विषादीको प्रयोग र रोगबाट बचाउने प्रतिरोधक विधिबारे जानकारी दिनु आवश्यक हुन्छ । त्यसका लागि सुझाव दिएरमात्र नभई वास्तविक रूपमा क्षति पुगेका बालीहरू लिई त्यसको रोकथामका लागि आवश्यक विधिहरू प्रदर्शन गरेर नै सिकाउनु पर्छ । तसर्थ, कृषिप्रसारकर्ताका तथा कृषक समूहले स्थलगत तालिम का बेला कीरा वा रोग लागेको विरुवा वा विरुवाको विकास र उत्पादनसँग सम्बन्धित समस्याहरू सङ्कलन गरी त्यसको अवलोकनका लागि लिएर आउनु पर्छ । कृषक समूहका सदस्यले सङ्कलन गरेका वा दिएका सूचनाका आधारमा कृषिप्रसारकर्ताले विषादीको प्रयोग र रोगको नियन्त्रण कसरी गर्ने भनेर उनीहरूलाई सल्लाह र सुझाव दिनुपर्छ ।

कृषिप्रसारकर्ताले रासायनिक विषादीको प्रयोगमात्र नभई रोगको रोकथामका परम्परागत वा गैररासायनिक वस्तुको प्रयोग गर्ने जस्तै : मोहनी पासो (Pheromone trap), नीमका पातबाट बनाइने किरा मार्ने औषधी वा अन्य भौतिक खालका वैकल्पिक विधिहरूका बारेमा पनि सल्लाह दिन सक्दछन् ।

आवश्यक सामग्री	सैद्धान्तिक कक्षा (३० मिनेट)	कार्यक्षेत्रमा अभ्यास (डेढ घण्टा)
<ul style="list-style-type: none"> ‘ल्युर’ (Lure) सहितको ‘फेरोमोन ट्रॉयाप’। ‘ल्युर’ (Lure) सहितको ‘फ्युनेल ट्रॉयाप’। पहेलो टाँस्सने पासो (Yellow sticky traps)। जैविक विषादी। रासायनिक मल (नाइट्रोजन, पोटासियम, माइक्रोन्युट्रिएन्ट आदि)। जानकारीमूलक पोष्टर, पर्चाहरू। रोग-कीरा व्यवस्थापन सम्बन्धी पर्चाहरू। 	<ul style="list-style-type: none"> रोग र कीरा रोकथाम गर्ने विधि। नमूना बालीका साथ रोग र कीराका कारण भएको क्षतिको वर्गीकरण। रोग र कीरा प्रतिरोधका उपाय (रासायनिक, गैररासायनिक, परम्परागत इत्यादि)। कम्पोस्ट मल निर्माण। 	<ul style="list-style-type: none"> रोग र कीरा प्रतिरोधका उपाय (रासायनिक, गैररासायनिक, परम्परागत इत्यादि)। कम्पोस्ट मल निर्माण।

प्राविधिक कुराहरू !!

नेपालमा विषादीको प्रयोग कम गरी रोग र कीराबाट बाली जोगाउने विभिन्न खालका जैविक विधिहरू छन्, जस्तै :‘मोहनी पासो’(Pheromone traps), पहेलो टाँस्सने पासो, नीमबाट बनाइने कीटनाशक औषधी, दुसीबाट रोकनथामका लागि तामाको भाँडोमा राखेको पानी(copper oxychloride), यसका केही उदाहरणहरू हुन् । स्थलगत तालिमका बेला, यस्ता बढीभन्दा बढी विधिहरूका बारेमा जानकारी गराउनु राम्रो हुन्छ । यसले गर्दा कृषकले उपचारको प्रभाव आफै प्रत्यक्ष देख्न पाउनेछन् ।

उदाहरणका लागि कतिपय क्षेत्रमा खासगरि गोलभेडाको खेतीमा ‘गवारो’ र ‘टुटा एब्सोलुटा’ (Helico vera and Tuta absoluta) जस्ता किरालाई लोभ्याएर पासोमा पार्ने विधि निकै प्रभावकारी देखिएको छ । पहेलो टाँस्सने पासो फलमा लाग्ने झिंगा (Fruit fly) लाई समाउन वा अन्य लाहि र सेतो झिंगा (Aphids and Whitefly) जस्ता तरकारीका पात र फल दुवै खाइदिने किराको रोकथामका लागि निकै उपयोगी मानिएको छ ।

यसभन्दा बाहेक, विरुवाको व्यवस्थापनका लागि विरुवा छाँट्ने जस्ता अन्य धेरै खालका विधिहरू अपनाउन सकिन्छ । तालिमका क्रममा लक्षित कृषक समूहको अवस्था र उनीहरूमा भएको प्राविधिक सीपलाई हेरेर अरू कुनै पनि उपयोगी विधिलाई प्रशिक्षण सामग्रीका रूपमा प्रयोग गर्न सकिन्छ ।

३) पोष्टहार्भेट व्यवस्थापन र बजारीकरण (तालिम समय : २ घण्टा)

यस स्थलगत तालिममा कृषक समूहका सदस्यहरू र उनीहरूका खेतीमा सहयोग गर्ने परिवारका सदस्यलाई पोष्टहार्भेट व्यवस्थापनमा गर्नुपर्ने तरिकाका बारेमा जानकारी गराइने छ । उत्पादनको गुणस्तर, आकार वा पाकेको अवस्थाका विभिन्न भिन्नताहरू देखाउनका लागि कृषिप्रसारकर्ताले कृषक समूहका सदस्यलाई स्थलगत तालिमको अधिल्लो दिन नै उनीहरूका उत्पादनहरू ल्याउन भनेछन् । यदि उनीहरूको बाली उत्पादन नभएको अवस्थामा बालीका विविधताबारे पोष्टर वा फोटोजस्ता प्रशिक्षणका अन्य सामाग्रीको प्रयोग गर्नु उपयुक्त हुनेछ ।

कृषक समूहका सदस्यले आफ्ना उत्पादन ल्याउन सकेका खण्डमा बाली काट्ने उपयुक्त समय, राम्रोसँग पाकेको बाली, यसको सफाई, गुणस्तर छुट्याउने र प्याकिङ गर्ने आदि कुरा सहभागीलाई बुझाउन उनीहरूलाई नै भूमिका निर्वाह गर्न लगाउँदा सजिलो हुन्छ । यसका साथै, भूमिका निर्वाह गर्न दिने क्रममा गुणस्तर छुट्याउँदा र नछुट्याउँदा मूल्यमा पर्ने अन्तर पनि कृषक समूहका सदस्यलाई आफै छुट्याउन लगाउन सकिन्छ । सैद्धान्तिक कक्षाका बेला, तरकारीको बजारीकरण र बिक्री गर्ने सिलसिलामा विभिन्न खालका बोरा र क्रेटको प्रयोगको के कस्तो महत्व हुन्छ भनेर प्रदर्शन गरेर बुझाउनु पर्छ ।

कृषिजन्य उत्पादनको विक्रीका सन्दर्भमा बढी फाइदा लिने बजार रणनीतिका बारेमा कृषकलाई राम्रो जानकारी हुनु आवश्यक छ । उत्पादनको बजारीकरणका दृष्टिले कृषिप्रसारकर्ताले कृषक समूहका सदस्यलाई सबैभन्दा बढी फाइदा हुने बालीको खेती गर्नका लागि उत्प्रेरित गर्नु पर्दछ । बढी उत्पादन हुने बालीको सिफारिश गर्दा कुनै एक सिजनमा फाइदा हुने बालीको मात्र कुरा नगरी कम्तीमा पनि वर्षदिन वा केही वर्षसम्म फाइदा लिन सकिने बाली सिफारिश गर्नुपर्छ । कृषिप्रसारकर्ताले खेतबारीमा पुगेर बजारउन्मुख कृषि उत्पादनको बजार रणनीतिका बारेमा बताइरहँदा कुन बालीको छनोट गर्ने, उत्पादनलाई कसरी विक्री गर्ने, कहाँ लगेर उत्पादन बेच्नेजस्ता कुरा पनि राम्रोसँग बुझाउनु पर्दछ ।

आवश्यक सामग्री	सैद्धान्तिक कक्षा (१ घण्टा)	कार्यक्षेत्रमा अभ्यास (१ घण्टा)
<ul style="list-style-type: none"> बाली काटने उपयुक्त समय प्रष्ट पार्न, पल्टाउन मिल्ने खालको तस्वीर वा रेखाचित्र । पोष्टहार्भेट व्यवस्थापनको पूर्ण जानकारी गराउने पर्चा । जालीको बोरा । प्लास्टिकको क्रेट । विभिन्न आकारका प्याकिड गर्ने भोलाहरू । तौल लिने सानो मेसीन । विभिन्न प्रकारका ताजा तरकारीहरू । 	<ul style="list-style-type: none"> पोष्टहार्भेट व्यवस्थापनमा अपनाउनु पर्ने विधि । पोष्टहार्भेट व्यवस्थापनमा प्रयोग हुने विभिन्न प्रकारका सामग्रीहरू । बजारीकरण रणनीति । 	<ul style="list-style-type: none"> पोष्टहार्भेट व्यवस्थापनमा अपनाउने विधि प्रयोग गर्दा र नगर्दा बालीको गुणस्तर र मूल्यमा आउने भिन्नताको जानकारी गराउन कृषक समूहका सदस्यलाई भूमिका निर्वाह गर्न लगाउने ।

प्राविधिक कुराहरू !!

तरकारीका क्रेता र विक्रेताका रूपमा भूमिका निर्वाह गर्न लगाउँदा गुणस्तर छुट्याइएका र नछुट्याइएका तरकारीको मूल्यमा पर्ने भिन्नताका बारेमा कृषकलाई सजिलै बुझाउन सकिन्छ । स्थलगत तालिम को अधिल्लो दिन नै कृषक समूहका सदस्यलाई विभिन्न खालका ताजा तरकारी ल्याउन आग्रह गर्नु राम्रो हुन्छ । समूह कार्य गराउँदा यी चरणहरू अपनाउनु पर्छ :

१) कृषक समूहका सदस्यलाई गोलभेंडा उपसमूह, काँक्रो उपसमूह, करेला उपसमूह इत्यादि भनेर विभिन्न प्रकारका तरकारी उपसमूहमा विभाजन गर्नुपर्छ ।

२) हरेक उपसमूहले ताजा तरकारीको गुणस्तर छुट्याउनुअघि समग्रमा तरकारीको मूल्य निर्धारण गरी त्यो मूल्य टिपेर राख्नेछन् ।

३) त्यसपछि, हरेक उपसमूहले आफ्ना तरकारीको गुणस्तर र आकारका आधारमा तरकारीलाई दुई-तीन गुणस्तरमा छुट्याउने छन् ।

४) एउटा उपसमूहका सदस्यहरूको भूमिका तरकारी उत्पादक वा विक्रेताको हुनेछ, भने अर्को उपसमूहका सदस्यहरूलाई क्रेताको हैसियतमा तरकारीका विभिन्न मुठाहरूको गुणस्तर छुट्याएर मूल्य निर्धारण गर्न भनिने छ ।

५) यसबाहेक, अर्को उपसमूहका सदस्यहरूलाई गुणस्तर नभएका तरकारीको मूल्य निर्धारण गर्न लगाइने छ ।

६) तरकारीका प्रकारको सङ्ख्याअनुसार चरण ४ र ५ लाई पालैपालो गराइने छ ।

७) यो अभ्यास गरिसकेपछि सहभागी कृषकहरूले गुणस्तर भएका र नभएका तरकारीको मूल्यमा पर्ने अन्तर सजिलै पत्ता लगाउन सक्नेछन् ।