SESION DE APRENDIZAJE EMPRENDIMIENTO N° 4

SESION DE APRENDIZAJE REFUERZO N° 4

SESION DE APRENDIZAJE INFORMATICA N° 4

* + 1. DATOS GENERALES

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| * 1. Profesor: | Milton Gerardo Machaca Quispe | | | * 1. Grado: | 3ro | | | | |
| 1.3 Área: | Educación para el Trabajo | | | 1.4 Sección: | A, B, C, D, E, F. | | | | |
| 1.5 Bimestre | 3er | Tiempo: | 4 horas | 1.6 Fecha: | 04 | 11 | al | 08 | 11 |
| Titulo | Conociendo la Técnica SCAMPER Segunda parte  Productos y servicios Financieros ACTIVOS  Elabora un diseño de presentación con Máscara Rápida y efecto licuar. | | | | | | | | |

* + 1. PROPÓSITOS DE APRENDIZAJE

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Competencia | Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social | | | |
| CAPACIDADES  DEL ÁREA | DESEMPEÑOS PRECISADOS | Evidencias de aprendizaje | CRITERIOS DE EVALUACIÓN | INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN |
| Crea propuesta de valor  Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas  Aplica habilidades técnicas | Diseña alternativas para el uso adecuado de las estrategias comerciales con el uso de la técnica SCAMPER que permite reconocer las necesidades de las personas.  Elabora un logo publicitario con Máscara Rápida y efecto licuar. | Subraya las ideas principales  Elabora resumen de las ideas principales  Identifica en la publicidad las partes de la Técnica SCAMPER  Elabora un logo publicitario con Máscara Rápida y efecto licuar. | • Identifica las ventajas y desventajas de la Técnica SCAMPER  • Elabora una presentación | Lista de cotejos |

* + 1. SECUENCIA DIDÁCTICA

|  |  |
| --- | --- |
| MOMENTOS | ACTIVIDADES/ESTRATEGIAS (PROCESOS PEDAGÓGICOS) |
| SESIÓN EMPRENDIMIENTO (1HORA) | |
| Día 1  INICIO  (10) | • El docente saluda a los estudiantes y realiza las siguientes preguntas.  • Iniciamos recordando la sesión anterior a través de la siguiente pregunta.  o ¿Cómo les fue e CONOCIENDO LA TÉCNICA SCAMPER 1ra?  • Luego observa el siguiente video: <https://www.youtube.com/watch?v=Hze67mlQMQ4>  • En base a Lo presentado se realiza las siguientes preguntas: ¿De qué trata el video mostrado?  • Retroalimentamos con las respuestas que nuestros estudiantes dan a partir de sus saberes previos y comentamos con sus aportes y volvemos a realizar otra pregunta: ¿Cómo estudiantes de 3 de secundaria puedan ayudar al emprendedor sobre las **¿** **CONOCIENDO LA TÉCNICA SCAMPER 2da?**  • El docente presenta el propósito de la sesión el siguiente título**:** **CONOCIENDO LA TÉCNICA SCAMPER 2da** |
| DESARROLLO  (25) | El docente explica el tema a través del material de la información sobre cómo conocer LA TÉCNICA SCAMPER da, sus elementos y ¿cómo aplicar la técnica **SCAMPER** para utilizar en el emprendedor en su negocio. Ejemplos de cómo se aplica  Se le entrega **Guía de actividad** a los estudiantes se pide a los estudiantes que revisen y lean apliquen LA TÉCNICA SCAMPER en las publicidades identificando cada uno de sus elementos para el manejo de la economía para lograr las actividades. Aplicamos lo aprendido; orienta a los estudiantes en la realización de las actividades en su cuaderno.  El docente monitorea la realización de las actividades y brinda apoyo a los estudiantes que los necesita. |
| CIERRE  (10) | Cada estudiante expone sus conclusiones y se pide punto de vista de sus compañeros.  El docente evalúa a través de una ficha práctica.:  Se realiza la METACOGNICIÓN: ¿Qué hemos aprendido hoy?  ¿Cómo lo aprendimos? ¿Para qué nos sirve?  En su cuaderno realizará un cuadro comparativo de ventajas y desventajas de la técnica SCAMPER  -El docente refuerza el tema ante las dificultades que hubiera existido. |
| SESIÓN REFUERZO ESCOLAR (1HORA) | |
| Día 1  INICIO  (10) | • El docente saluda y da la bienvenida a los estudiantes iniciamos recordando la sesión anterior a través de las siguientes preguntas. o ¿en qué consistía el **PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS PASIVOS**?  • Luego preguntamos lo siguiente ¿qué método puede ayudar para al emprendimiento los productos y servicios financieros ACTIVOS?  **Se presenta el propósito de la sesión.** **PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS ACTIVOS** |
| DESARROLLO  (25) | * El docente explica el tema en la pizarra con apoyo del material * El docente entrega a los equipos de trabajo la Ficha Informativa: **PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS ACTIVOS** * El docente solicita a los estudiantes que elaboren resumen sobre la productos y servicios financieros ACTIVOS para su emprendimiento y análisis de la misma. * El docente monitorea y asesora a los equipos de trabajos en la realización de la ficha de trabajo y el resumen en su cuaderno.   El docente monitorea la realización de las actividades. |
| CIERRE  (10) | **•** Los estudiantes presentan su actividad. Se pide la opinión de los otros estudiantes (coevaluación)  • El docente evalúa a través de la escala de valoración  • Se realiza la **METACOGNICIÓN: ¿Qué hemos aprendido hoy? ¿Cómo lo aprendimos? ¿Para qué nos sirve?**  El docente refuerza el tema ante las dificultades que hubiera existido. |
| SESIÓN INFORMATICA (2HORA) | |
| DÍA 2  INICIO  (15) | • El docente saluda y da la bienvenida a los estudiantes.  • Se plantea la siguiente imagen ¿qué puede apreciar para desarrollar la imagen presentada? ¿Cómo nos puede ayudar en las publicidades? ¿QUÉ SE DEBE TENER EN CUENTA PARA PODER TRABAJAR ASI NUESTRAS PUBLICIDADES?  • Retroalimentamos con las respuestas que nuestros estudiantes dan a partir de sus saberes previos y comentamos con ellos sus aportes y volvemos a realizar otra pregunta: ¿Cómo se sintieron al trabajar las herramientas del Photoshop? **Se presenta el propósito de la sesión. Trabajando con** **Máscara Rápida y efecto licuar.** |
| DESARROLLO  (60) | El docente explica el tema abriendo el aplicativo  • el docente guía el proceso.  • Se le entrega ficha de información **TRABAJANDO CON EFECTO** **MÁSCARA RÁPIDA Y EFECTO LICUAR.**  • Se pide a los estudiantes traigan unas imágenes al editor de imágenes .  MENÚ / SELECCIÓN / INVERTIR y SUPRIMIR.  MENÚ / FILTRO / LICUAR   * Herramienta deformar * Herramienta molinete a la derecha * Herramienta reconstruir * Herramienta cara   • Se orienta a los estudiantes en la realización de los ejercicios para elaborar las presentaciones en la PC.  • El docente monitorea la realización de los ejercicios en el programa de edición de imágenes y resuelve inquietudes de su equipo de trabajo. |
| CIERRE  (15) | **•** El representante del equipo de trabajo presenta los trabajos realizados (multimedia) y manifiestan algunos inconvenientes en el manejo del software. Se pide la opinión de los otros grupos (coevaluación)  • El docente evalúa a través de la escala de valoración  • Se realiza la **METACOGNICIÓN: ¿Qué hemos aprendido hoy? ¿Cómo lo aprendimos? ¿Para qué nos sirve?**  El docente refuerza el tema ante las dificultades que hubiera existido. |

1. MATERIALES Y RECURSOS / BIBLIOGRAFÍA

|  |  |
| --- | --- |
| MATERIALES | RECURSOS |
| * Cuadernos * Lapicero, Lápiz, * Materiales de su entorno | * Celular * Computadora * Centro de Recursos Pedagógicos: Perueduca |
| BILBIOGRAFÍA PARA EL ESTUDIANTE | BIBLIOGRAFÍA PARA EL DOCENTE |
| * Currículo Nacional Ministerio De Educación * Tutoriales para software diversos * <https://www.designthinking.es/inicio/index.php> | * Biblioteca virtual Internet * Cuaderno de trabajo * Folletos, separatas, láminas, equipo de multimedia, etc. |

1. **ESPACIO EDUCATIVO**

Aula y/o taller de Educación para el trabajo.

1. **OBSERVACIONES**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

Arequipa, 04 de noviembre de 2024

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Rubén Flores Mendoza  SUBDIRECTOR |  | Alfredo Choque Coaquira  COORDINADOR |  | Milton Machaca Quispe  DOCENTE |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| LISTA DE COTEJO | | | | |
| Estudiante | Identifica pasos para aplicar la Técnica SCAMPER | Identifica los elementos Técnica SCAMPER. en la publicidad | Elabora sus 2 trabajos | ¿Cuál usan productos y servicios financieros activos en tu hogar y por qué? |
| ficha | cuaderno | PC | cuaderno |
|  |  |  |  |  |