

ANEXO 11. PLANTILLA DE EJECUCIÓN DE SESIÓN PARA DOCENTES

TÍTULO DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE: 1. APLICAMOS NUESTRO MAPA DE EMPATÍA Y RECONOCEMOS NUESTRO VALOR AGREGADO

1. DATOS GENERALES:

Institución educativa: N° 163 Tte. Cnel. EP Néstor Escudero Otero

Área: Educación para el Trabajo

Grado y Sección: 3° F

Cantidad de estudiantes: 18

Fecha: 12/08/2024

Docente:

2. PLANIFICACIÓN DE LA SESIÓN:



INSTITUCIÓN EDUCATIVA N° 163 TENIENTE CORONEL NÉSTOR ESCUDERO OTERO
"AÑO DEL BICENTENARIO DE LA CONSOLIDACIÓN DE NUESTRA INDEPENDENCIA Y DE LA
CONMEMORACIÓN DE LAS HEROICAS BATALLAS DE JUNÍN Y AYACUCHO"

SESION DE APRENDIZAJE 17

Aplicamos nuestro mapa de empatía y reconocemos nuestro valor agregado

1. Información general

- Institución educativa : 163 Tnt. Crl. EP Néstor Escudero Otero
- Especialidad técnica : *Industria del vestido*
- Grado y sección : *3ro grado "F"*
- Docente : Celia Ramos Pillaca
- Duración : *3 horas*

2. Propósito de aprendizaje

Competencia	Capacidades	Desempeños	Criterio de evaluación	Instrumento	Producto
<i>Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social</i>	<i>Aplica habilidades técnicas</i>	<i>Selecciona procesos de producción de un bien o servicio y emplea habilidades técnicas pertinentes y las implementa siendo responsables con el ambiente, usando sosteniblemente los recursos naturales y aplicando normas de seguridad en el trabajo.</i>	<ul style="list-style-type: none">• Analiza la información recopilada en la entrevista en un mapa de empatía.• Identifica lo que realmente aporta valor a su proyecto en un POV	<i>Lista de cotejo</i>	<ul style="list-style-type: none">• Mapa de empatía del resultado de la entrevista• Valor agregado de su producto

<i>Gestiona su aprendizaje de manera autónoma</i>	<i>Organiza acciones estratégicas para alcanzar sus metas de aprendizaje</i>	<i>Organiza un conjunto de acciones en función del tiempo y de los recursos de que dispone para lograr las metas de aprendizaje, para lo cual establece un orden y una prioridad en las acciones de manera secuenciada y articulada.</i>		<i>Ficha de observación</i>	
---	--	--	--	-----------------------------	--

Enfoque transversal

Enfoque transversal	Valores	Actitudes
<i>Enfoque Búsqueda de la Excelencia</i>	<i>Flexibilidad y apertura</i>	<i>Disposición para adaptarse a los cambios, modificando si fuera necesario, la propia conducta para alcanzar determinados objetivos cuando surgen dificultades, información no conocida o situaciones nuevas.</i>

3. Secuencia didáctica

Momento	Secuencia de actividades	Recursos	Tiempo
Inicio Saberes previos Problemática Propósito de la sesión	1. El docente presenta de manera narrativa el texto “El cuento de fabricante de bocadillos” 2. Dialogo sobre el caso, a partir de la narración el docente pide a los estudiantes que respondan las siguientes preguntas: <ul style="list-style-type: none"> ○ ¿Por qué al inicio el padre tuvo éxito en su negocio? ○ ¿Por qué fracasó después? ○ ¿Qué tenemos que hacer para que no nos ocurra lo mismo? 3. Para problematizar a los estudiantes les plantea la siguiente pregunta ¿Qué técnica podemos aplicar para conocer a nuestros clientes? ¿La información que nos brinden nuestros clientes nos servirá para poder implementar y mejorar nuestro proyecto? 4. Presentación del propósito de la sesión y de la secuencia actividades que se realizarán Propósito: En esta actividad, aprenderemos a elaborar nuestro mapa de empatía y el POV con el resultado de la entrevista	Hoja de lectura Pizarra plumones	25
Desarrollo Conflicto cognitivo Gestión y acompañamiento al desarrollo de las actividades	Organizados en grupos los estudiantes realizan las siguientes actividades: <ul style="list-style-type: none"> • Socializan las respuestas de las preguntas de las entrevistas. • Luego, sistematizan las respuestas por cada pregunta identificando aquellas respuestas que pueden servir como valor agregado a su producto. • Se organizan para elaborar el mapa de empatía • Organizan las respuestas en el mapa de empatía, evaluando las respuestas significativas para su proyecto. • Finalmente se pide a los estudiantes que sustenten el mapa de empatía y propongan el valor agregado de su producto en un POV. 	Lapiceros Cuadernos Papeletes Pizarra plumones	90 minutos

Cierre	Los estudiantes reflexionan sobre las estrategias que realizaron durante su aprendizaje, las dificultades que enfrentaron y las estrategias que les dio mejores resultados	Carpeta drive de Google	20 minutos
---------------	--	-------------------------	-------------------

Lic. Ana Sosa Guillen
Subdirectora

Lic. Celia Ramos Pillaca
Docente de EPT

3. EJECUCIÓN Y REFLEXIÓN DE LA SESIÓN:

Fotografías del INICIO de la SESIÓN

El cuento del fabricante de bocadillos

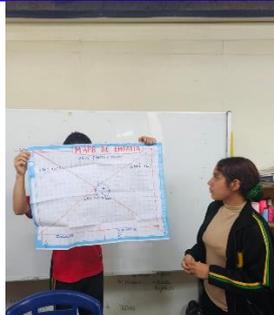
Érase una vez un hombre que vivía muy cerca de un importante cruce de caminos. Todos los días a primera hora de la mañana llegaba hasta allí e instalaba un puesto en el cual vendía bocadillos que él mismo hacía. Como podéis ver, su vida no era muy buena, no leía la prensa ni veía la televisión pero, eso sí, vendía muchos bocadillos.

Un día después de algún tiempo, levantó un gran letrero de colores y empezó preguntando personalmente su mercancía, gritando a todo pulmón: "¡Compra deliciosos bocadillos calientes!" Y la gente compraba cada día más y más.

Aumentó la compra de materia prima, alquiló un terreno más grande y mejor ubicado y sus ventas se incrementaron día a día. Su fama creció y hasta tanto trabajo que decidió llamar a su hijo, un importante empleado de una gran ciudad, para que lo ayudara a llevar el negocio.

A la llamada del padre su hijo respondió: "Papi, papá, ¡yo escuchas la radio, si lees los periódicos, si ves la televisión? ¿Cómo podré así atravesando una gran ciudad, la situación es muy mala, ¡yo podría ser peor!" El padre pensó: "Mi hijo trabaja en una gran ciudad, lee los periódicos y escucha la radio, tiene contactos importantes... ¡Debe de saber de lo que hablo!" Así que envió sus cosas, compró menos pan, disminuyó la compra de cada uno de los ingredientes y dejó de promocionar su producto. Su fama y sus ventas comenzaron a caer semana a semana. Tiempo después desmontó el letrero y destruyó el terreno. Aquella mañana llamó a su hijo y le dijo: "¡Tienes mucha razón, verdaderamente estamos atravesando una gran crisis!"

Fuente: Psicología de la vida, el cuento del fabricante de bocadillos.



Reflexión:

- Se distribuye la hoja de lectura "El cuento de fabricante de bocadillos", para que los estudiantes reflexionen sobre la importancia del recojo de información de los clientes para implementar su proyecto

Fotografías del DESARROLLO de la SESIÓN

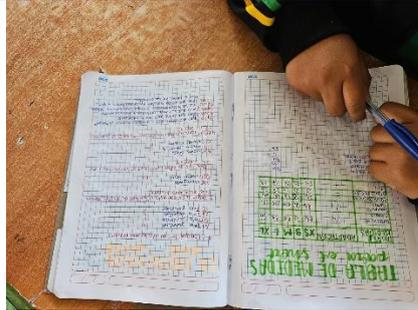


Reflexión:

- Los estudiantes socializan las respuestas de la entrevista y elaboran el mapa de empatía

- Identifican el valor agregado que van a considerar para su proyecto, pero tienen dificultades con las preguntas abiertas, por lo que al final deciden priorizar aquellas que tengan alguna similitud.

**Fotografías
del CIERRE
de la
SESIÓN**



Reflexión:

Las estudiantes no llegaron a exponer dado que les demandó más tiempo del programado el que se pongan de acuerdo al sistematizar las respuestas, pero sí lograron tener claro el valor agregado que van a considerar y las características que van a considerar en su proyecto