



INSTITUCIÓN EDUCATIVA TÉCNICA
“JOSÉ CARLOS MARIÁTEGUI”
“Año de la Esperanza y el Fortalecimiento de la Democracia”



SESIÓN DE APRENDIZAJE N.º 06

DATOS INFORMATIVOS

DATOS INFORMATIVOS								
INSTITUCIÓN EDUCATIVA:		JOSÉ CARLOS MARIÁTEGUI	ÁREA/ ESPECIALIDAD:	EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO - COMPUTACIÓN E INFORMÁTICA				
DOCENTE:	GIANFRANCO JOSÉ AYLLÓN ESPINOZA		GRADO:	5°	SECCIONES:	A-B-E	CICLO:	VII
FECHA	08-06-2026 / 12-06-2026		FORMA DE ATENCIÓN			PRESENCIAL		
NÚMERO DE SESIÓN:		24	DURACIÓN:		3 HORAS		NIVEL:	SECUNDARIA
TÍTULO DE LA EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE		PROMOVEMOS HÁBITOS DE CIBERSEGURIDAD PARA PROTEGER NUESTRA SALUD DIGITAL, NUESTROS EQUIPOS Y EL ENTORNO TECNOLÓGICO						

TÍTULO DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE

DEFINIMOS LOS BLOQUES DEL LEAN CANVAS II

PROPÓSITO DE APRENDIZAJE

Completar los bloques Propuesta de valor, Canales y Flujo de ingresos del Lean Canvas, redactando hipótesis claras, específicas y medibles para su proyecto de emprendimiento.

COMPETENCIA	DESEMPEÑO PRECISADO	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN
Gestiona proyectos de emprendimiento económico y/o social	Formula las hipótesis falsables de los bloques propuesta de valor, canales y flujo de ingresos del Lean Canvas para su validación.	Redactar los bloques Propuesta de valor, Canales y Flujo de ingresos del Lean Canvas usando hipótesis falsables claras, específicas y medibles.	A: Formula hipótesis falsable en el bloque propuesta de valor, canales y flujo de ingresos del Lean Canvas, de manera que pueda ser probada o refutada mediante experimentación y recolección de datos.	Rúbrica de evaluación

COMPETENCIAS TRANSVERSALES

Se desenvuelve en los entornos virtuales generados por los tics.

Gestiona su aprendizaje de manera autónoma

CAPACIDADES

- ✓ Personaliza en entornos virtuales
- ✓ Gestiona información en entornos virtuales
- ✓ Interactúa en entornos virtuales
- ✓ Crea objetos virtuales en diversos formatos.

- ✓ Define metas de aprendizaje
- ✓ Organiza acciones estratégicas para alcanzar sus metas de aprendizaje
- ✓ Monitorea y ajusta su desempeño durante el proceso de aprendizaje

Enfoques transversales

Enfoque de Búsqueda de la Excelencia

Valores

Superación personal

Actitudes

- ✓ Los estudiantes reconocen que una propuesta de valor imprecisa o un canal mal elegido puede hacer que un emprendimiento no llegue a sus usuarios, y asumen el reto de mejorar progresivamente la calidad de sus hipótesis.

MOMENTOS DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE		ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE	RECURSOS Y MATERIALES	TIEMPO
INICIO	MOTIVACIÓN	✓ El docente saluda cordialmente a los estudiantes y proyecta los Acuerdos de Convivencia del Taller y un voluntario los lee en voz alta. ✓ El docente muestra tres imágenes con servicios ficticios (ejemplo: soporte técnico genérico, reparación express, asesoría digital). Pide voluntarios. Cada uno tiene 10 segundos para convencer a la clase de por qué su servicio vale la pena. Sin leer, sin pensar mucho. Puro instinto. Luego se pregunta: ¿Por qué algunos servicios convencieron más rápido que otros? El docente conecta: eso que convenció rápido es una propuesta de valor clara. Hoy van a construir la suya, pero bien pensada, no improvisada.	- Plumón. - Pizarra. - Ficha de actividades. - Lapiceros. - Papelotes - Plumones	7 min.
	SABERES PREVIOS	✓ El docente plantea preguntas de manera oral y recoge respuestas breves, validando las respuestas de los estudiantes: ¿Qué tiene un producto o servicio que haga que las personas lo prefieran y no elijan otro?, ¿Cómo harías para que las personas se enteren de tu producto o servicio y puedan usarlo o comprarlo?, ¿De qué maneras ganan dinero los emprendimientos además de vender un producto o servicio? Se escuchan 3 o 4 respuestas y el docente las conecta con los tres bloques de hoy.		8 min.
	PROBLEMATIZACIÓN	✓ El docente presenta la situación: " El equipo de Juan creó un servicio de soporte técnico escolar. Pero cuando alguien les pregunta por qué deberían elegirlos a ellos y no a otro servicio, responden: 'Porque somos buenos.' Además, solo usan WhatsApp y solo ofrecen sus servicios. Al final del mes no tienen ningún cliente y tampoco saben si ganaron o perdieron dinero." Luego formula la pregunta de conflicto cognitivo: ¿Cómo Juan podría explicar junto a su grupo en qué son diferentes, por dónde llegan al cliente y cómo generan ingresos de forma sostenible?		10 min.
	PROPÓSITO	✓ El docente lee el título, propósito, criterios de evaluación y evidencia de la sesión. El docente indica que en esta sesión continuarán con las hipótesis de los bloques siguientes del Lean Canvas por lo que la precisión y honestidad al escribirlas es fundamental.		5 min.
DESARROLLO	GESTIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO	✓ El docente explica brevemente los tres conceptos de la ficha usando los infogramas: Propuesta de Valor (útil, diferente y mejor — la promesa que conecta corazón y mente del cliente), Canales (físicos y virtuales — no estar en todos sino en los correctos) y Flujo de Ingresos (físico y virtual — diversificar para mayor estabilidad) con ayuda de la lectura de los estudiantes. Retroalimenta si hay alguna dificultad por parte de los estudiantes. ✓ Actividad 1 - Definimos el bloque Propuesta de Valor: Cada estudiante completa la tabla de 3 columnas de la ficha: qué problema resuelve su servicio, qué beneficio concreto obtiene el usuario y por qué su solución es mejor que la alternativa actual. Con esos datos redactan su propuesta de valor en una sola oración poderosa siguiendo la estructura de ejemplo. El docente monitorea que la propuesta de valor no sea genérica ni repita exactamente la descripción de la solución. Si un equipo escribe "Ofrecemos soporte técnico para los estudiantes", pregunta: ¿Por qué deberían elegirte a ti y no a otro servicio de soporte?. ✓ Actividad 2 - Definimos el bloque Canales: Cada estudiante selecciona 4 canales para su miniempresa, completa la tabla de la ficha indicando por qué cada canal es el más adecuado para su usuario específico y formula la hipótesis falsable de cada canal. El docente circula con proximidad y media cuando hay conflicto entre integrantes sobre qué canal priorizar, facilitando con la pregunta: ¿Dónde busca información tu usuario cuando necesita resolver ese problema? ✓ Actividad 3 - Definimos el bloque Flujo de Ingresos: Cada estudiante identifica 5 formas de generar ingresos para su miniempresa, combinando canales físicos y virtuales, luego formula la hipótesis falsable de cada una en la tabla de la ficha. El docente verifica que las hipótesis de flujo de ingresos sean medibles y no solo deseos. Si un equipo escribe "Ganaremos dinero vendiendo nuestro servicio", pregunta: ¿Cuánto cobrarías por cada servicio? ¿Cuántos clientes necesitarías por semana para cubrir los costos? ¿Cómo sabrías si este flujo es sostenible? Brinda retroalimentación inmediata. ✓ <i>Los estudiantes para cada actividad pueden presentarlo de forma escrita, oral o mediante dibujos sencillos de la propuesta de valor, canales y flujo de ingresos.</i> ✓ Al finalizar las tres actividades de forma individual, el docente indica que ahora por grupos establezcan sus 3 bloques debatiendo los datos que tienen cada uno de los integrantes y colocando los más apropiados en su Lean Canvas.		85 min.
CIERRE	EVALUACIÓN	✓ El docente invita a los equipos a leer su propuesta de valor en voz alta y mencionar sus canales más importantes y su flujo de ingresos principal. El docente comenta públicamente si la propuesta de valor es diferenciadora, si los canales son coherentes con el usuario y si el flujo de ingresos es diversificado y medible. Da retroalimentación descriptiva. ✓ Se realiza la METACOGNICIÓN: ¿En qué se diferencia la Propuesta de Valor de la Solución? ¿Por qué importa esa diferencia?, ¿Qué canal crees que será más efectivo para llegar a tus usuarios y cómo lo probarías?, ¿Cómo sabrás en la siguiente sesión si tus hipótesis de hoy eran correctas?? ✓ El docente cierra con la idea fuerza: "Una solución sin propuesta de valor es invisible. Una propuesta sin canales es silenciosa. Y un negocio sin flujo de ingresos es un hobby. Hoy conectaron las tres."		20 min.

BIBLIOGRAFÍA			
DOCENTE		ESTUDIANTE	
✓	Currículo nacional de educación básica.	✓	Manuales de emprendimiento.
✓	Manuales de emprendimiento.	✓	Manuales de computación e informática.
✓	Orientaciones para el trabajo pedagógico del Área de Educación para el Trabajo	✓	Ficha de actividades.

GIANFRANCO JOSÉ AYLLÓN ESPINOZA
DOCENTE

SUBDIRECCIÓN

V°B° DIRECTOR