



PERÚ

Ministerio
de EducaciónDirección Regional
de Educación
de Lima MetropolitanaUnidad de Gestión
Educativa Local N° 06Área de Gestión de la
Educación Básica
Regular y Especialmejor
educación
mejores
peruanos**SESIÓN N°8: “LA FERIA DE EMPRENDIMIENTO: COMERCIALIZACIÓN EN ACCIÓN”****I. DATOS INFORMATIVOS**

Institución Educativa : “FELIPE SANTIAGO ESTENOS” - CHACLACAYO

Área : EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO

Ciclo : VI

Grado/sección : 2do “I, J y K”

Docente : Lic. ALCÁNTARA MACURI ALEX DAVID

Fecha : 13/07 al 17/07 del 2026

II. PROPÓSITOS DE APRENDIZAJE ¿Qué aprenderemos hoy?

Ejecutamos una feria comercial avanzada en la I.E., aplicando técnicas de negociación y manejo de objeciones técnicas para vender sus productos o servicios eléctricos, mientras realizan el registro contable directo de ingresos en efectivo y controlan la liquidez de la caja.

COMPETENCIA DEL AREA	CAPACIDADES	DESEMPEÑOS	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN
Gestiona proyectos de emprendimiento o económico o social.	Crea propuestas de valor Aplica habilidades técnicas Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento	Realiza observaciones o entrevistas estructuradas para indagar los posibles factores que originan las necesidades o problemas de un grupo de usuarios, para satisfacerlos o resolverlos desde su campo de interés. Formula indicadores que le permitan evaluar los procesos de su proyecto y tomar decisiones oportunas para ejecutar las acciones correctivas pertinentes.	Balance Comercial de Feria: Plantilla de control de caja operativa con desglose de transacciones (ingresos por artículo), manejo de caja chica (sencillo) y reporte de atención al cliente.	Resuelve objeciones del cliente con argumentos técnicos sólidos (calidad de conductores, aislamiento y garantía del circuito). Gestiona la caja chica con precisión operativa, manteniendo suficiente efectivo de baja denominación (sencillo) para agilizar las operaciones de venta.	Lista de cotejo
COMPETENCIA TRANSVERSALES DEL AREA	CAPACIDADES	DESEMPEÑOS	EVIDENCIA DE APRENDIZAJE		
28.- Se desenvuelve en entornos virtuales generados por las TIC.	Personaliza entornos virtuales. Gestiona información del entorno virtual. Interactúa en entornos virtuales. Crea objetos virtuales en diversos formatos.	Organiza aplicaciones y materiales digitales según su utilidad y propósitos variados en un entorno virtual determinado, como televisor, computadora personal, dispositivo móvil, aula virtual, entre otros, para uso personal y necesidades educativas. Participa en actividades colaborativas en comunidades y redes virtuales para intercambiar y compartir información de manera individual o en grupos de trabajo desde perspectivas multiculturales y de acuerdo con su contexto.	Navegación y búsqueda adicional de información relevante al tema tratado.	Registra los ingresos detallando el concepto y cantidad de unidades vendidas en una matriz contable directa.	
29.-Gestiona su aprendizaje de manera autónoma.	Define metas de aprendizaje. Organiza acciones estratégicas para alcanzar sus metas de aprendizaje. Monitorea y ajusta su desempeño durante el proceso de aprendizaje.	Determina metas de aprendizaje viables asociadas a sus potencialidades, conocimientos, estilos de aprendizaje, habilidades, limitaciones personales y actitudes para el logro de la tarea, formulándose preguntas de manera reflexiva.	Puntualidad en la entrega de evidencias.	Aplica estrategias de fidelización en el servicio al cliente (trato profesional, entrega de manual de uso rápido).	

III. ENFOQUES TRANSVERSALES Y VALORES:

ENFOQUE	VALORES	ACCIONES OBSERVABLES
Enfoque ambiental	Responsabilidad social	Todos los estudiantes tienen responsabilidad a cuidar el ambiente, y proponer y desarrollar sus ideas socioambientales.
Enfoque orientación al bien común	Solidaridad	Se fomenta el compromiso con el desarrollo de la comunidad.



PERÚ

Ministerio
de EducaciónDirección Regional
de Educación
de Lima MetropolitanaUnidad de Gestión
Educativa Local N° 06Área de Gestión de la
Educación Básica
Regular y Especialmejor
educación
mejores
peruanos

IV. MOMENTOS DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE:

INICIO

• Bienvenida y recordatorio:

- Saluda a los estudiantes y recuérdales brevemente lo que vieron en la sesión anterior.
- Se interpreta a un cliente desconfiado: "Ese tablero se ve bonito, pero seguro que consume mucha luz y se va a derretir el plástico". Pide a un estudiante de segundo que defienda el producto.
- **Educación Financiera:** Se plantea el problema del "sencillo": "Si tu primer cliente te paga con un billete de 50 soles un producto de 15 soles y no preparaste tu caja chica con monedas, ¿qué pasa con esa venta?" (Se pierde la liquidez operativa).

• Situación significativa:

- Los equipos de segundo de secundaria de la I.E. Felipe Santiago Estenos van a comercializar sus tableros didácticos e indicadores eléctricos para el hogar. En el entorno comercial de Chaclacayo, los clientes suelen regatear y cuestionar la calidad diciendo: "¿Por qué cuesta así si en la feria del centro está más barato?" o "¿Es seguro o me va a quemar los artefactos?". Si los estudiantes se quedan callados o manejan mal el efectivo de la caja por el apuro, el emprendimiento perderá credibilidad y dinero. Frente a este escenario, se plantean el siguiente desafío: **¿Cómo podemos desplegar un servicio al cliente profesional que responda con argumentos técnicos a las dudas del comprador y, a la vez, mantener una auditoría de caja impecable con cero descuadres durante la feria?**

• Presentación del Propósito:

DESARROLLO

- **Apertura de Caja Chica:** Cada *Administrador Financiero* recibe un "fondo inicial" o caja chica en monedas sueltas para dar vuelto. Anotan este saldo base en el renglón número uno de su hoja contable.

• Feria de Comercialización en Acción:

- Se abren los stands en el taller. Los estudiantes reciben clientes de otros equipos o invitados.
- **Manejo de Objeciones:** Si el cliente dice que el precio es elevado, el equipo argumenta: "Nuestro precio incluye cables con certificación anti-flama y una guía de instalación segura hecha por nosotros mismos".
- **Control Transaccional Técnico:** Cada venta se registra especificando el tipo de artículo. Se prohíbe guardar dinero en los bolsillos; todo va directo a la caja oficial del proyecto.

• Auditoría y Cierre de Caja:

Cada equipo aplica la fórmula de control directo:

(Efectivo Total en Caja = Fondo Inicial + Suma de Ingresos de la Feria)

El equipo evalúa su desempeño comercial y llena el reporte de incidentes con clientes.

CIERRE

Reflexión y metacognición:

- ¿Qué argumentos técnicos funcionaron mejor para cerrar las ventas? ¿Cómo ayudó el fondo inicial de caja chica a mantener el flujo de clientes sin detener el proceso?
- Un buen proyecto eléctrico requiere excelencia en el banco de trabajo y transparencia absoluta en el manejo de cada moneda recibida.

V. RECURSOS Y MATERIALES

Materiales educativos	Recursos educativos	Espacios de aprendizaje
Plumón, Pizarra, Papelote	Libros	Aula

FIRMA DE DOCENTE

.....

V°B° SUBDIRECTOR DE IE