



SESIÓN DE APRENDIZAJE N° 7

TÍTULO DE LA SESIÓN

“ MY ENTREPRENEURIAL IDEA ”

I. DATOS INFORMATIVOS

GRE	cusco	UGEL	CALCA	INSTITUCIÓN EDUCATIVA	AGROPECUARIO. INA 28
GRADO	2	SECCIÓN	A	CICLO	VI
ÁREA CURRICULAR	INGLES				
DOCENTE	RUTH KARINA MAMANI CHAÑA				
DURACIÓN	90 MINUTOS		FECHA	25-08-26	

II. PROPÓSITOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

PROPÓSITOS DE APRENDIZAJE		EVALUACIÓN		
COMPETENCIAS/ CAPACIDADES	APRENDIZAJES REGIONALES CLAVE	PRODUCCIÓN	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	INSTRUMENTO
Se comunica oralmente en inglés como lengua extranjera. • Obtiene información; infiere e interpreta; adecúa, organiza y desarrolla; interactúa estratégicamente; reflexiona y evalúa.	<u>Adapta</u> el texto oral a la situación comunicativa brindar información personal, intercambiar saludos y despedidas, de acuerdo al interlocutor y al contexto. <u>Expresa</u> sus ideas y emociones en torno a un tema con coherencia, cohesión, fluidez. <u>Emplea</u> estratégicamente gestos, movimientos corporales y contacto visual para enfatizar lo que dice. <u>Ajusta</u> el volumen y la entonación con pronunciación adecuada apoyándose	Mini pitch oral en inglés de 1–2 minutos sobre un producto o servicio que responde a una necesidad del entorno.	- Identifica y comunica en inglés una necesidad o problema cercano que puede convertirse en oportunidad de emprendimiento. - Describe un producto o servicio y explica de manera comprensible qué necesidad atiende. - Utiliza vocabulario pertinente: business, product, service, customer, price, problem, solution, idea, money, profit. - Organiza sus ideas en una secuencia lógica y emplea expresiones sencillas como: “Our idea is...”, “Our customers are...”, “It solves...”, “The price is...”. - Participa de manera colaborativa, escucha a sus compañeros y mejora su producción a partir de la retroalimentación.	LISTA DE COTEJO
ENFOQUE TRANSVERSAL	VALORES	ACTITUDES		
Búsqueda de la excelencia	Superación personal	Disposición a adquirir cualidades que mejorarán el propio desempeño y aumentarán el estado de satisfacción consigo mismo y con las circunstancias.		
COMPETENCIA TRANSVERSAL	CAPACIDAD	ACCIONES		
Gestiona su aprendizaje de manera autónoma.	- Define metas de aprendizaje. - Organiza acciones estratégicas para alcanzar sus metas de aprendizaje	- El estudiante reconoce sus necesidades de aprendizaje, sus fortalezas y lo que se requiere para resolver una tarea - El estudiante planea actividades, estrategias y selecciona los recursos necesarios para lograr sus metas de aprendizaje.		

I. Propósito de aprendizaje

Los estudiantes intercambian ideas en inglés sobre situaciones de su entorno, identifican una necesidad y elaboran una propuesta sencilla de emprendimiento. Luego presentan un mini pitch utilizando vocabulario relacionado con emprendimiento y estructuras comunicativas básicas, con pronunciación comprensible y organización clara.

III. Secuencia detallada de la sesión

MOMENTOS	DESCRIPCION
INICIO	1. Acogida, motivación y conexión con el contexto (5 min) - La docente antes de iniciar con la actividad de aprendizaje prepara todos los materiales que utilizara y organiza de mejor manera su espacio. - La docente saludara con gran entusiasmo y realizara algunas preguntas motivadoras, para introducir la clase. - Los estudiantes establecerán las normas de clase a partir de la realidad del aula - La docente saludara con gran entusiasmo y realizara algunas preguntas motivadoras, para introducir la clase. - How are you today? Are you fine? - Yes-no - What did you do yesterday? - What day is today? Today is.. El docente saluda y establece un clima de confianza. Presenta imágenes de pequeños emprendimientos cercanos (venta de productos agrícolas, alimentos, artesanías, servicios tecnológicos, etc.) y formula preguntas sencillas en inglés y español: “What do you see?”, “What does this person sell?”, “Who are the customers?”. Los estudiantes observan, comentan sus experiencias y relacionan las imágenes con actividades económicas de su comunidad. 2. Recuperación de saberes previos y problematización (5 min) El docente pregunta: “What problems can we solve with a business idea?” y “What can young people create or sell?”. Registra las ideas principales. Presenta una situación retadora: “In our community there are needs and problems. Can we create a small business idea to help people and also generate income?”. Los estudiantes identifican problemas o necesidades que podrían convertirse en oportunidades. 3. Propósito y criterios (5 min) El docente comunica el propósito de la sesión en lenguaje accesible y explica que el producto final será un mini pitch oral en inglés. Presenta los criterios de evaluación y verifica su comprensión preguntando qué deberá contener una buena propuesta. Los estudiantes reformulan con sus propias palabras qué aprenderán y qué deberán demostrar
DESARROLLO	Comprensión de un modelo breve (10 min) El docente entrega o proyecta un pequeño texto/modelo de emprendimiento. Ejemplo: “Our business idea is healthy fruit cups. Our customers are students. The problem is that some students do not eat healthy food. Our solution is fresh fruit cups. The price is 3 soles.” Los estudiantes escuchan o leen, identifican palabras conocidas y completan una ficha: problem, customers, product/service, solution, price. Se realiza una breve comprensión colectiva. 5. Construcción de vocabulario y estructuras (10 min) El docente presenta y practica vocabulario clave: entrepreneur, business, product, service, customer, problem, solution, price, cost, income, profit. Luego modela expresiones funcionales: “Our business idea is...”, “Our customers are...”, “The problem is...”, “Our solution is...”, “The price is...”. Se practica mediante repetición guiada, asociación palabra-imagen y preguntas-respuestas breves. Se prioriza la comprensión y el uso funcional del idioma. 6. Trabajo colaborativo: detectar una oportunidad (15 min) En equipos de 3 o 4, los estudiantes observan situaciones de su comunidad y completan una ficha: necesidad/problema, posibles clientes, producto o servicio, solución y precio aproximado. El docente acompaña con preguntas: “What is the problem?”, “Who are the customers?”, “What is your solution?”. Brinda andamiaje lingüístico a quienes lo necesitan, sin reemplazar sus ideas. 7. Diseño de la propuesta y preparación del mini pitch (15 min) Cada equipo organiza su propuesta en una secuencia de 5 partes: greeting, business idea, problem, solution/product, customers and price. Elaboran un borrador del pitch y ensayan. Se promueve la distribución de roles, la escucha activa y la corrección respetuosa. El docente realiza retroalimentación formativa durante el proceso, especialmente sobre claridad del mensaje, vocabulario, pronunciación y coherencia. 8. Presentación de productos – Mini pitch (10 min) Los equipos presentan su mini pitch frente a sus compañeros. Los oyentes completan una lista sencilla de observación: “I understood the business idea”, “I identified the problem”, “I identified the solution”. El docente recoge evidencias del desempeño oral y registra avances según los criterios.

--	--

Del profesor: <https://www.britishcouncil.pe/en> Perúeduca.gob.pe
 Del alumno: Diccionario.. Cambridge Dictionary.com Imágenes de emprendimientos, ficha de trabajo, tarjetas de vocabulario, papelotes, plumones, pizarra, proyector o celular (si están disponibles), rúbrica o lista de cotejo, diccionario bilingüe y materiales del contexto.

C. CIERRE – 15 minutos	Retroalimentación y reflexión (8 min) El docente destaca logros concretos y formula preguntas para mejorar: “Was the idea clear?”, “Did you explain the problem and solution?”, “What English words did you use?”. Los estudiantes realizan autoevaluación utilizando los criterios y reconocen un logro y un aspecto por mejorar. 10. Metacognición y transferencia (7 min) Los estudiantes responden: “What did I learn today?”, “What can I improve in my English?”, “How can an entrepreneurial idea help my community?”. El docente conecta lo aprendido con situaciones reales e invita a considerar que emprender implica identificar necesidades, proponer soluciones responsables y comunicar ideas de manera clara. IV. Procesos pedagógicos y didácticos evidenciados Problematicación: se plantea una necesidad del entorno y un reto comunicativo. Saberes previos: se recuperan experiencias e ideas de emprendimiento. Propósito y organización: se explicita qué se aprenderá y qué evidencia se elaborará. Gestión y acompañamiento: el docente modela, pregunta, brinda andamiaje, observa y retroalimenta. Evaluación formativa: se recogen evidencias durante el proceso, se contrastan con criterios y se promueve autoevaluación y coevaluación. Cierre: se reflexiona sobre el aprendizaje y su transferencia. V. Enfoques transversales y STEAM+H Enfoque de derechos y orientación al bien común: las propuestas consideran necesidades reales y buscan aportar a la comunidad. STEAM+H se integra al identificar problemas, diseñar soluciones, usar recursos tecnológicos cuando estén disponibles, incorporar creatividad comunicativa, estimar precios y reflexionar sobre el impacto humano y social.
-------------------------------	---

VII. Instrumento de evaluación – Lista de

Criterio	Sí	En proceso	No
Comunica claramente su idea de emprendimiento.			
Identifica problema/necesidad y			

propone una solución.			
Usa vocabulario básico de entrepreneurship.			
Organiza la información del pitch de manera coherente.			
Su pronunciación permite comprender el mensaje.			
Participa colaborativamente y acepta retroalimentación.			

VIII. Evidencia esperada

Producto final: mini pitch oral en inglés de 1–2 minutos. El estudiante/equipo presenta una idea de emprendimiento contextualizada, identifica una necesidad, explica la solución o producto, menciona sus clientes y comunica un precio aproximado con lenguaje sencillo y comprensible.

