



Sesión de Aprendizaje N° 10

I. Datos Generales:

CEBA :	N° 1103 Elvira García y García		
Ciclo :	Avanzado	Área:	Comunicación
Docente:	Carmen Rosa Torres Ilizarbe	Grado y Sección:	3° “A”
Fecha:	17/09/2026	Forma de atención:	Pres.
Componente STEAM+H:	Artes (A) + Comunicación (+H) + Ingeniería de Procesos (E)	Duración:	90 minutos

II. Propósito de aprendizaje:

Título de la Sesión	“Redacción de la Propuesta de Valor, Catálogos Visuales y Elevator Pitch Comercial”			
Propósito	Desarrollar habilidades de comunicación persuasiva, redacción comercial y discurso de ventas (Elevator Pitch), elaborando catálogos visuales y propuestas de valor atractivas para posicionar los emprendimientos de los estudiantes de cara a la Feria Institucional.			
Competencias y Capacidades	Desempeños	Criterios de Evaluación	Instrumentos de evaluación	Evidencias y/o productos
Se comunica oralmente en su lengua materna. <i>• Adecúa, organiza y desarrolla las ideas de forma coherente.</i> Escribe diversos tipos de textos en su lengua materna. <i>• Organiza y desarrolla las ideas de forma coherente y cohesionada.</i>	Redacta textos comerciales persuasivos y expone de forma oral su discurso de ventas (Elevator Pitch) en un tiempo máximo de 1 minuto, destacando su propuesta de valor.	1. Redacta una propuesta de valor clara, directa y atractiva para su producto o servicio. 2. Diseña un catálogo visual básico con identidad de marca y canales de contacto digital (QR/Yape). 3. Expresa oralmente su Elevator Pitch con seguridad, fluidez y poder de convencimiento.	Rúbrica de Comunicación Comercial y Discurso de Ventas	Guion del Elevator Pitch y Boceto del Catálogo Visual Comercial estructurados.
Competencias Transversales	Desempeños precisados			
Se desenvuelve en los entornos virtuales generados por las TIC.	Utiliza herramientas digitales y plantillas de diseño móvil para estructurar catálogos visuales y códigos QR comerciales.			
Gestiona su aprendizaje de manera autónoma.	Organiza sus tiempos de redacción y ensaya su discurso comercial para cumplir con metas de exposición efectiva.			
Enfoques transversales	Actitudes observables			

Enfoque de Derechos:	fomento del pensamiento crítico y la protección de la economía familiar
Búsqueda de la Excelencia:	Fomenta la superación personal, el rigor en el análisis de datos y la capacidad de resiliencia financiera.

III. Secuencia Didáctica:

Momentos pedagógicos	Estrategias/Actividades	Tiempo	Recursos y Materiales
Inicio	1. Motivación y Conflicto Cognitivo: El docente simula la llegada de un cliente apurado que solo tiene 1 minuto para escuchar sobre un producto. Se plantea el conflicto cognitivo: <i>¿Cómo podemos explicar y vender nuestro emprendimiento en menos de lo que dura un viaje corto en ascensor?</i> 2. Recojo de Saberes Previos: Lluvia de ideas sobre cómo ofrecen actualmente sus productos y qué frases usan para captar la atención de compradores en la calle o puestos comerciales. 3. Presentación del Propósito: Aprender la técnica del Elevator Pitch y redactar nuestra propuesta de valor comercial para el catálogo visual del negocio.	20 min.	• Pizarra y plumones. • Ejemplos de avisos comerciales cortos.
Proceso	1. Construcción del Aprendizaje (Taller de Comunicación Persuasiva): • Explicación de la estructura del Elevator Pitch (Discurso de 1 Minuto): Gancho inicial (problema), Presentación de la solución (propuesta de valor), Diferencial (por qué elegirnos) y Llamado a la acción (contacto/QR). • Pautas para la creación de catálogos visuales estéticos y ecoamigables (componente de Artes +H). 2. Aplicación Práctica y Ensayo en Parejas: • Los estudiantes completan su <i>Ficha de Redacción Comercial y Guion del Pitch</i>. Se reúnen en parejas para cronometrar y corregir sus discursos de venta de forma mutua. 3. Monitoreo y Retroalimentación: • El docente acompaña la redacción corrigiendo textos muy largos o confusos, orientando hacia un lenguaje claro, directo y cercano al cliente.	55 min.	• Ficha de Trabajo N° 10. • Cronómetro / Smartphone.

Cierre	1. Socialización y Metacognición: • Voluntarios pasan al frente a presentar su Elevator Pitch en 1 minuto ante el plenario. Reflexión colectiva: <i>¿Cómo hablar con seguridad de nuestro negocio fortalece nuestra confianza personal y comercial?</i> 2. Transferencia a la Feria Institucional: • Integrar los catálogos y discursos listos para la próxima Feria de Emprendimientos Seguros del CEBA	15 min	• Instrumento de Evaluación (Rúbrica).
---------------	---	--------	--

Carmen Rosa Torres Ilizarbe
Docente

María Odalia Ocampos Prado
Directora

FICHA DE TRABAJO E INFORMATIVA N° 10

Área: Comunicación

Ciclo: Avanzado

Fecha: ____/____/2026

Nombres y Apellidos: _____

Tema: Redacción de la Propuesta de Valor, Catálogos Visuales y Elevator Pitch Comercial

1. MARCO TEÓRICO: ¿QUÉ ES UN ELEVATOR PITCH?

Es un discurso de presentación comercial rápido y persuasivo que dura entre 30 y 60 segundos (lo que demoraría un viaje en ascensor). Su objetivo es despertar el interés inmediato de un posible cliente o socio comercial.

2. ESTRUCTURA DEL GUION DE VENTAS (ELEVATOR PITCH)

Instrucciones: Completa los casilleros de la siguiente tabla para redactar tu propio discurso comercial:

Fases del Discurso Comercial	Pregunta Guía de Apoyo	Redacción de tu Guion Personal
1. El Gancho (Problema)	¿Qué problema cotidiano o necesidad urgente resuelve tu producto?	
2. La Solución (Propuesta de Valor)	¿Qué ofreces exactamente y por qué es único en el mercado?	
3. La Credibilidad (Diferencial)	¿Qué experiencia o garantía respalda la calidad de tu trabajo?	
4. Llamado a la Acción (Contacto)	¿Cómo te ubican? (Mencionar redes, teléfono o código QR Yape/Plin).	

3. DISEÑO RÁPIDO DEL CATÁLOGO VISUAL COMERCIAL

Instrucciones: Organiza la información principal que irá en la portada de tu catálogo impreso o digital:

• Nombre del Emprendimiento / Marca:

• Slogan o Frase Gancho:

• Productos Principales Destacados:

• Canales de Pedido y Pago (Celular / Yape / Plin / Dirección):

4. COMPROMISO DE EXPOSICIÓN

Me comprometo a ensayar mi Elevator Pitch en casa frente a mi familia para ganar fluidez y seguridad de cara a la Feria de Emprendimientos Seguros del CEBA.

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN FORMATIVA (RÚBRICA ANALÍTICA EN TABLA)

Criterios de Evaluación	Destacado (Nivel AD)	Logrado (Nivel A)	En Proceso (Nivel B)	En Inicio (Nivel C)
1. Redacción de la Propuesta de Valor	Formula una propuesta de valor altamente persuasiva, original y centrada en resolver las necesidades del cliente.	Redacta de forma clara y directa su propuesta de valor diferenciando su producto o servicio.	Presenta una propuesta de valor general y poco atractiva que no resalta bondades del producto.	No logra formular la propuesta de valor de su emprendimiento.
2. Estructuración del Catálogo Visual	Diseña un esquema de catálogo ordenado, con identidad estética, datos comerciales y medios de pago claros.	Organiza adecuadamente la información comercial básica para un catálogo visual funcional.	Elabora un catálogo incompleto con carencia de datos de contacto o información de productos.	Omite o no presenta el diseño o esquema del catálogo visual del negocio.
3. Expresión Oral (Elevator Pitch)	Expone su discurso de ventas con excelente modulación, seguridad, naturalidad y dentro del tiempo límite (1 min).	Comunica su Elevator Pitch de manera clara, ordenada y persuasiva ante sus compañeros.	Presenta dificultades de fluidez, nerviosismo o excede el tiempo límite establecido para la venta.	No logra estructurar ni exponer su discurso comercial de forma comprensible.

Retroalimentación formativa y recomendación andragógica personalizada:
