



GOBERNACIÓN DEL HUILA
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN
INSTITUCIÓN EDUCATIVA SILVANIA / MUNICIPIO DE GIGANTE

Decreto de Creación de la Institución 1505 del 26 de noviembre de 2002
Aprobación de Estudios Resolución 1795 de L. 06 de marzo de 2020 Asociando mediante Nit. 813002490 – 4 DANE: 241306000150



GUÍA DE APRENDIZAJE N° 3

DOCENTE: Derly Constanza Fernández González	ÁREA CULTURA EMPRESARIAL	GRADO: OCTAVO NOVENO
E-mail del docente: derlygaby2128@gmail.com		Derly Fernández: 314 4824042
Correo Institucional: silvania.gigante@sedhuila.gov.co o reinsilvania@yahoo.es		Celular Institucional: 3162689116 - 3138113141

Nombre del estudiante:	
------------------------	--

Nombre de la Unidad de aprendizaje: LOS CUATRO P DEL MERCADO (PRODUCTOS,PRECIO,PLAZA Y PROMOCIÓN)
Fecha de elaboración: 16 de marzo
DBA O Lineamiento Curricular: Reconoce e papel que juega en la actividad del mercado, el precio, el producto, la promoción y la plaza o distribución.
Contenidos de aprendizaje: PRODUCTOS, PRECIO, PLAZA Y PROMOCIÓN
Tiempo para el desarrollo de la actividad: 10 horas de clases: cinco semanas

Indicadores de desempeño: Reconoce algunas estrategias empleadas por el empresario, para dar a conocer los productos o servicios que ofrece.
--

SALUDO Y MOTIVACIÓN

Muy buenos días, queridos padres de familia y estudiantes, por medio de esta guía número 3 se busca desarrollar las competencias de forma integral, permitiéndole equiparar y reconocer los productos y servicios que emplean los empresarios para ofrecer sus productos. Ahorrando más tiempo y logrando aprendizajes más significativos; esperamos sea de su agrado y la desarrollen con gran motivación las actividades propuestas.

“Para cualquier emprendedor: si quieres hacerlo, hazlo ahora. Si no lo haces te vas a arrepentir”
Catherine Cook, cofundadora de MyYearbook.

BIBLIOGRAFÍA: <https://concepto.de/emprendimiento/#ixzz6klveOg7M>
<https://blog.oxfamintermon.org/reciclar-manualidades-ventajas-y-algunos-ejemplos/>

CONCEPTOS:

_ Espíritu emprendedor: es la motivación y la capacidad que tiene una persona, ya sea de forma independiente o dentro de una empresa u organización, de identificar una oportunidad y luchar por ella, de llevar a cabo cambios, de reaccionar con intuición, flexibilidad y apertura. Abarca por la tanto un conjunto de cualidades y habilidades imprescindibles en cualquier ámbito de la vida, tanto laboral como social, tales como la iniciativa, la responsabilidad, el trabajo en equipo, la perseverancia, la creatividad, el dinamismo, el sentido crítico, la asunción de riesgos, el espíritu de superación, la confianza en sí mismo, la capacidad de decisión y otros muchos factores que hacen a las personas activas y resolutivas ante las circunstancias que las rodean. Se trata, por tanto, de una serie de aspectos que son educables y que caracterizarán, en cada persona, la forma de desenvolverse, de actuar y de participar en una organización ya existente, en una empresa nueva, en un proyecto de formación o incluso en situaciones de la vida cotidiana.

_ El reciclaje es una acción que muchas personas ya realizamos a diario. En nuestros hogares ya nos es extraño tener cubos de distintos colores y tamaños para clasificar los residuos según los materiales con los que hayan sido elaborados. Sin embargo, lo que no todos sabemos es que esta no es la única forma de hacerlo.

¿Has oído hablar, por ejemplo, de las **manualidades recicladas**? En este post queremos contarte en qué consiste esta divertida práctica, especialmente para los niños y las niñas, y cómo puede ayudar al cuidado del medio ambiente y el equilibrio del planeta.

**“Solo dando se recibe. En una mano abierta las cosas salen y entran.
En una mano cerrada las cosas ni entran ni salen.
Tratar a las personas con respeto y cariño.
Un gesto negativo es como una gota de veneno en un balde de agua: contamina todo” David Potes**

ESTRATEGIAS Y ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

RECOMENDACIONES PARA EL TRABAJO EN CASA:

- Busca en tu hogar un lugar con buena iluminación y ventilación, revisa que no haya humedad que pueda dañar tus útiles escolares.
- Pídele el favor a tu familia de mantener el mayor silencio posible para que puedas concentrarte en la lectura.
- Ubica tus útiles escolares en el lugar escogido y empieza a trabajar con mucha concentración.
- No olvides tener el celular a la mano para que llames o escribas mensajes a tu docente cuando encuentres una duda o dificultad.
- Pide ayuda a tus padres o familiares en las actividades que lo requieran.
- Cuando llesves 1 hora de trabajo continuo, realiza una pausa activa de 5 minutos, por ejemplo: estiramiento de piernas, de brazos, cabeza, tomar agua, camina unos minutos o come algo.
- Ya terminado el trabajo, toma fotos claras del desarrollo de las actividades y envíalas al docente por el WhatsApp.
- Cuéntales a tus padres sobre las actividades escolares que desarrollaste hoy.

ESTRATEGIAS:

La **guía # 3** está centrada en el trabajo activo y autónomo del estudiante de forma tal que, a partir de distintas recomendaciones, sea él quien desarrolle las temáticas de acuerdo con sus condiciones y necesidades. Por esto, se hace una presentación general de los conceptos y estrategia que se plantean las actividades, las cuales el estudiante debe realizar. Esta guía privilegia el aprendizaje en casa con el apoyo del padre de familia o cuidador; no deseamos convertir al estudiante en un erudito conocedor de las distintas temáticas abordadas en las áreas, sino que desarrollen habilidades y destrezas en las competencias de emprendimiento, innovación y creación, competencias de lecto-escritora, bajo un ambiente dual: (virtual y trabajo en casa) que garantice el



bienestar socioemocional de los estudiantes, sus familias y cuidadores. Como parte de la estrategia metodológica se incluyen talleres de análisis e interpretación de lecturas e imágenes, dentro del contexto del autoaprendizaje.

ACTIVIDADES

EL estudiante en su cuaderno de cultura empresarial, copia los conceptos que se presentan en la guía, al igual que las preguntas con sus respuestas.

1. leamos, dibujemos la siguiente historia.

DE VENDEDOR AMBULANTE A MILLONARIO

Adaptado de <http://www.crisisynegocio.com/2010/04/24/como-transformar-siete-dolares-ensetenta-mil/>

David Potes es uno de los conferenciantes y consultores en mercadeo más importante de Brasil, pero su historia no comenzó en medio de la riqueza y el lujo. Habitante de uno de los barrios más pobres de Rio de Janeiro, Potes trabajaba en la empresa Polygram, de la cual fue despedido sin justa causa. Desempleado, con su esposa en ocho meses de embarazo y sin ahorros, se vio en la necesidad de llevar a su esposa donde unos conocidos, reciclar latas vacías y dormir en la calle. Un día cuando visitó a su esposa, esta tenía los dolores de parto y necesitaba comprar con urgencia una medicina. Sin dinero, consiguió prestados doce reales para comprarla, pero en vez de ello decidió comprar una bolsa de dulces para vender en la calle y poder recoger el dinero para la medicina.

En ese momento David Potes identificó que tenía el talento para socializar con las personas y en menos de dos horas vendió sus dulces, compró la medicina y obtuvo el plante para comprar otra bolsa de dulces. Vendiendo dulces y haciendo sacrificios, nuestro hombre logró colocar una chaza en una céntrica avenida, cerca de oficinas y centros comerciales. Pero sus esfuerzos no terminaron ahí. David Potes empezó a diversificar los productos que vendía en su chaza para poder satisfacer a sus clientes: separó los productos en dietéticos y saludables de los que no lo eran, agregó la venta de gaseosas e implementó el servicio a domicilio. Potes también colocó un buzón de sugerencias para que sus mismos clientes le dijeran lo que necesitaban o hicieran sus aportes, así supo que en muchas oficinas necesitaban de refrigerios sencillos en sus reuniones y empezó a ofrecerlos. Igualmente implementó su quiosco por internet, así que sus clientes podían preguntar o escoger lo que necesitaban sin necesidad de llamar, implementó promociones o estrategias de mercadeo al ver que la venta de dulces había rebajado, así que diseñó la promoción “Diente Limpio” donde la gente acumulaba puntos por sus compras y se podía ganar al final una limpieza de dientes gratuita.

Cabe anotar que todas estas estrategias y otras, hicieron del quiosco de David Potes el más famoso del centro, lo que le sirvió para conocer a empresarios y personas importantes, así como poder abrir en otros lugares de la ciudad quioscos similares. Potes también colocó un buzón de sugerencias para que sus mismos clientes le dijeran lo que necesitaban o hicieran sus aportes, así supo que en muchas oficinas necesitaban de refrigerios sencillos en sus reuniones y empezó a ofrecerlos. Igualmente implementó su quiosco por internet, así que sus clientes podían preguntar o escoger lo que necesitaban sin necesidad de llamar, implementó promociones o estrategias de mercadeo al ver que la venta de dulces había rebajado, así que diseñó la promoción “Diente Limpio” donde la gente acumulaba puntos por sus compras y se podía ganar al final una limpieza de dientes gratuita. Cabe anotar que todas estas estrategias y otras, hicieron del quiosco de David Potes el más famoso del centro, lo que le sirvió para conocer a empresarios y personas importantes, así como poder abrir en otros lugares de la ciudad quioscos similares.

Ahora, nuestro protagonista tiene dos distribuidoras de productos como los que vende en sus quioscos, algunos de los quioscos son ahora tiendas y comparte su experiencia y conocimientos a través de conferencias y talleres. El secreto del éxito de David Potes es identificar las necesidades de sus clientes y tratar de solucionarlas de manera cómoda, fácil y diferente para ellos. Eso significa generar valor agregado. Para terminar,

Cuestionario:

- _ ¿Qué opinas de la historia de David Potes?
- _ ¿Qué necesitó el protagonista de la historia para sacar su negocio adelante?
- _ ¿Has implementando en tu negocio o empresa estrategias para mantener y atraer más clientes?
- _ ¿Qué opinas de lo que nos aconseja David Potes al final de la historia?

2. partir de la lectura realiza una caricatura de 5 viñetas los dibujos deben ser claros al igual que la letra

3. Con 5 palabras que escojas de la sopa de letras dibuja elabora un friso donde se explique el espíritu emprendedor

4. Con ayuda de tus padres vamos a realizar la siguiente actividad, como propuesta de emprendimiento desde el reciclaje.



Mariposas de botellas plásticas para decorar paredes de habitaciones o salas

Material:

- Las botellas de plástico.
- Plantillas de mariposa.
- Esmalte de uñas o pintura acrílica.
- Marcadores.
- Hilo de nylon
- Cuentas
- Pegamento.
- Tijeras.
- Adornos: encajes, lentejuelas, etc.



Procedimiento: Cortar las partes superior e inferior de la botella de plástico. Hacer una plantilla de mariposa, ya sea por usted mismo dibujo o imprimir desde Internet. Pila de la parte media de la botella de plástico sobre la plantilla y asegure con los clips. Utilice marcadores para delinear la mariposa sobre el plástico. Recorta la mariposa de plástico. Pintar la mariposa. Usted puede utilizar la pintura del brillo para que sea brillante. Pase los granos para hacer el cuerpo de la mariposa. Pegar el cuerpo moldeado a la mitad de la mariposa de plástico. Usted puede agregar otros adornos si se quiere, como encajes, lentejuelas y así sucesivamente



personalidad

renta

autoempleo

networking

Empresario

Emprender

iniciativa

actualizarse

tradicion

riesgos

liderazgo

Experiencia

comunicacion

flexibilidad

espiritu



**GOBERNACIÓN DEL HUILA
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN
INSTITUCIÓN EDUCATIVA SILVANIA / MUNICIPIO DE GIGANTE**

Decreto de Creación de la Institución 1505 del 26 de noviembre de 2002
Aprobación de Estudios Resolución 1795 de L. 06 de marzo de 2020 Asociando mediante Nit. 813002490 – 4 DANE: 241306000150



EVALUACIÓN ESCOLAR

CRITERIOS DE PRESENTACIÓN

- El desarrollo de esta guía deben realizarlo en tu cuaderno.
- La elaboración de la guía debe desarrollarse durante el mes de febrero, enviando a la docente a través del WhatsApp o correo electrónico el miércoles 6 de mayo de 2021
- El trabajo debe desarrollarse con la colaboración de los padres.
- Las actividades deben realizarse con lapicero de tinta negra, sólo títulos con color diferente, letra legible y hacer uso de las reglas ortográficas (signos de puntuación, conectores); en los dibujos deben utilizar colores y deben ser imágenes grandes.
- El trabajo debe estar totalmente limpio y ordenado y realizarse a mano.
- Deben enviar fotos o videos donde se observe el proceso de realización del trabajo con la colaboración de los padres.
- Deben enviar fotos claras donde se observe perfectamente cada una de las actividades del trabajo

CRITERIOS Y ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Los estudiantes que no cuentan con WhatsApp en su celular deben llevar el cuaderno con el desarrollo de la presente guía, en el tiempo estipulado, a la señora Mireya Perdomo, bibliotecaria de la institución, para que ella tome las fotos y videos y los envíe a la docente del área

En la evaluación de esta guía se tendrá en cuenta lo siguiente: la nota será de 1 a 5 para todos los componentes de la evaluación.

80% Heteroevaluación: -40% de la nota si cumple con los criterios de presentación.

-40% de la nota si realiza correctamente el desarrollo de cada una de las actividades como se indica en la guía.

10% autoevaluación: esta nota la envía el estudiante al finalizar cada periodo académico teniendo en cuenta los siguientes criterios:

CRITERIOS PARA AUTOEVALUACIÓN Y COEVALUACIÓN:

1. Desarrollo correcto de las guías.
2. Puntualidad y responsabilidad en la entrega del desarrollo de las guías.
3. Constante comunicación con cada una de las docentes para resolver dudas sobre las actividades de las guías.
4. Orden, limpieza y letra legible en el desarrollo de las guías.