

Organizamos la venta de nuestros germinados

1. PROPÓSITOS Y EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE

Competencias y capacidades	Desempeños (criterios de evaluación)	¿Qué nos dará evidencia de aprendizaje?
Convive y participa democráticamente en la búsqueda del bien común. <ul style="list-style-type: none"> ● Delibera sobre asuntos públicos. ● Participa en acciones que promueven el bienestar común. 	Propone, a partir de un diagnóstico y de la deliberación sobre la necesidad de organizarse para la venta de los germinados, acciones orientadas al bien común (distribución equitativa de responsabilidades). Sustenta su posición basándose en fuentes.	Delibera sobre la necesidad de organizarse para la venta de los germinados y elabora un cronograma en el que se definen claramente las tareas y los responsables. <input checked="" type="checkbox"/> Lista de cotejo
Enfoques transversales	Actitudes o acciones observables	
Enfoque Orientación al bien común	Los docentes promueven oportunidades para que los estudiantes asuman responsabilidades diversas en la producción y venta de los germinados. Los estudiantes las aprovechan tomando en cuenta su propio bienestar y el de sus familias.	
Enfoque Búsqueda de la excelencia	Docentes y estudiantes utilizan sus cualidades y recursos al máximo para la venta de germinados de calidad en óptimas condiciones.	

2. PREPARACIÓN DE LA SESIÓN

¿Qué se debe hacer antes de la sesión?	¿Qué recursos o materiales se utilizarán en la sesión?
<ul style="list-style-type: none"> ● Preparar los carteles de la actividad propuesta en Desarrollo, con las siguientes palabras: “envasado”, “degustación”, “información nutricional”, “precios y atención al público”, “exhibición de productos”, “propaganda”, “cobranza”, “desinfección”. ● Disponer de una copia por grupo de las “Orientaciones para el trabajo” (Anexo 1). ● Disponer de una copia por grupo de la Ficha de coevaluación (Anexo 2). ● En un papelógrafo, elaborar el cuadro del Anexo 4. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Carteles para la actividad propuesta en Desarrollo ● Copias del Anexo 1 y del Anexo 2 ● Papelógrafo con el cuadro del Anexo 4 ● Papelógrafos y plumones gruesos ● Cinta adhesiva

3. MOMENTOS DE LA SESIÓN

Inicio	Tiempo aproximado: 15 minutos
---------------	--------------------------------------

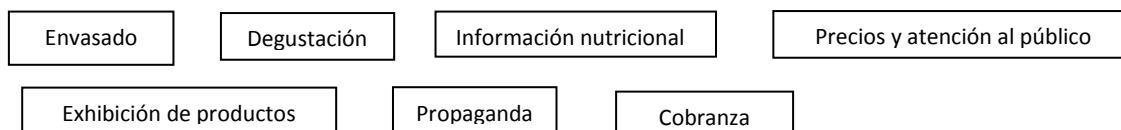
Problematización**En grupo clase**

- Inicia la sesión recordando con los niños y las niñas lo aprendido sobre el proceso económico. Resalta que parte de dicho proceso es el consumo, y para que este se produzca, se debe realizar la venta del producto.
- Formula estas interrogantes: ¿Creen que será fácil vender los germinados?, ¿qué dificultades podríamos tener para vender los germinados? Escribe en un papelógrafo las respuestas de los estudiantes a la segunda pregunta.
- Comenta que en esta sesión buscarán, en especial, hallar respuestas a las posibles dificultades para la venta de los germinados y pensarán en formas de superarlas para realizar con éxito la venta.
- **Comunica el propósito de la sesión:** “Hoy se organizarán para realizar con éxito la venta de los germinados”.
- Invita a los niños y las niñas a elegir las normas de convivencia que deberán cumplir en la presente sesión. Oriéntalos para que elijan las referidas al respeto entre compañeras y compañeros.

Desarrollo	Tiempo aproximado: 60 minutos
-------------------	--------------------------------------

Análisis de la información**En grupo clase**

- Presenta en la pizarra los siguientes carteles e invita a algunos/as voluntarios/as para que, por turnos, expresen qué relación encuentran entre las respuestas escritas en el papelógrafo y las palabras consignadas en dichos carteles.



- Es probable que algunas palabras no se relacionen con ninguna de las respuestas que mencionaron los estudiantes. No obstante, señala que aquellas se refieren a aspectos importantes que se deben considerar al realizar una venta.
- Consulta al grupo clase si hay algún otro aspecto importante a considerar para el éxito de las ventas. Si proponen alguno, verifiquen si ya se encuentra comprendido dentro de los consignados. Si no es así, prepara un nuevo cartel.

En grupos pequeños

- Forma tantos grupos como aspectos hayan definido y asigna un aspecto a cada uno.
- Indica que propongan acciones para el aspecto asignado. Cada grupo deberá responder las siguientes preguntas:
 - ¿Qué deberíamos hacer con relación a este aspecto para tener éxito en las ventas?
 - ¿Qué materiales necesitaremos?
- Entrega a cada grupo las “Orientaciones para el trabajo” (Anexo 1) y la Ficha de coevaluación (Anexo 2). Léelas con ellos en voz alta, por turnos.
- Acompaña y orienta a los grupos mientras deliberan sobre lo que deberían hacer (ver sugerencias en el Anexo 3).
- Durante el trabajo, informa sobre el tiempo restante y determina el momento en que deben realizar la coevaluación completando la ficha, de acuerdo a las “Orientaciones para el trabajo”.

En grupo clase

- En plenaria, cada grupo presentará su trabajo y los demás aportarán ideas. Si proponen un cambio o agregan algo nuevo a la propuesta, deberán dar las razones por las que es necesario y toda la clase tendrá que estar de acuerdo.

Toma de decisiones

- Presenta el cuadro “Tareas para la venta” (Anexo 4) en un papelógrafo.
- Determinen cuántas personas son necesarias en cada equipo, de acuerdo a la cantidad y dificultad de las tareas a asumir (según lo presentado por cada grupo).
- Da la posibilidad de que los estudiantes elijan en qué equipo desean participar.

En grupos pequeños

- Una vez que los equipos estén conformados, bríndales un tiempo adecuado para reunirse y asignar las tareas que cada uno asumirá. Deberán registrarlas en el cuadro que elaboraron los primeros grupos (ver Anexo 1), así como completar la fecha en que se realizará la tarea y el nombre de la/las persona/s encargada/s.
- Determina con los niños y las niñas la fecha de la venta y los momentos del día en los que realizarán las tareas previas a la venta.

Cierre

Tiempo aproximado: 15 minutos

- Promueve la reflexión mediante las siguientes preguntas: ¿Qué hicieron para ponerse de acuerdo?, ¿cómo deberemos trabajar para que tengamos éxito en las ventas?, ¿por qué es importante dialogar y llegar a consensos?
- Concluye la sesión con palabras de estímulo por el trabajo realizado y valora la actitud de respeto entre compañeras y compañeros.

4. REFLEXIONES SOBRE EL APRENDIZAJE

- ¿Qué avances tuvieron los estudiantes?
- ¿Qué dificultades tuvieron los estudiantes?
- ¿Qué aprendizajes debo reforzar en la siguiente sesión?
- ¿Qué actividades, estrategias y materiales funcionaron y cuáles no?

Anexo 1
Quinto grado

Orientaciones para el trabajo

1. Lean la ficha de coevaluación y escriban sus nombres.
2. Escriban en un papelógrafo las ideas de todos, sin añadir comentarios ni opiniones (solo “lluvia de ideas”).
3. Relean las ideas y opinen sobre si son posibles de realizar o no dando razones basadas en lo que saben por su experiencia de vida y en lo que han aprendido en la unidad. Coloquen un visto a las ideas que sean aceptadas por consenso.
4. Ordenen las ideas aceptadas numerándolas.
5. En un papelógrafo, elaboren un cuadro como el del ejemplo, con las ideas y lo necesario para llevarlas a cabo. La última columna debe quedar en blanco.

Ejemplo:

Degustación			
¿Qué haremos?	¿Qué necesitamos?	Fecha	¿Quién o quiénes lo harán?
Preparación	Obtener recetas de diversas formas de preparación. Pedir apoyo a nuestras familias.		
Recetas para los compradores	Buscar recetas sencillas en Internet e imprimirlas.		
Degustación	Dar a degustar los productos a los asistentes a la venta.		

6. Luego de 25 minutos, tendrán 10 más para evaluar su participación usando la Ficha de coevaluación.

Anexo 2
Quinto grado

Ficha de coevaluación - Lista de cotejo

Nombres y apellidos de los estudiantes	Participa en la deliberación proponiendo actividades y dando razones basadas en fuentes (su experiencia o los textos de la unidad).		Llega a un consenso y da las razones grupales.		Participa en la elaboración del cronograma proponiendo fechas pertinentes.	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No

Anexo 3
Quinto grado
Sugerencias de orientación a los grupos
 (para uso del/de la docente)

	Tareas anteriores a la venta	Tareas el día de la venta
Envasado	- Comprar envases (bolsas plásticas). - Envasar usando guantes o bolsas de plástico para no contaminar los germinados.	
Información nutricional	- Prepararse para dar la información nutricional de los diversos germinados.	- Dar la información nutricional de los diversos germinados.
Precios/Atención al público	- Elaborar la lista de precios.	- Colocar la lista de precios en un lugar visible. - Entregar los productos a los compradores.
Degustación	- Buscar recetas. - Coordinar el apoyo de las familias para la preparación.	- Dar a degustar los germinados a los asistentes, cuidando la higiene.
Propaganda	- Ir a otras aulas a invitar a compañeros/as y profesores/as. - Entregar los afiches a las diversas aulas.	- Recordar la venta a los/las compañeros/as de otras aulas y a sus profesores/as.
Explicación sobre la desinfección	- Preparar la explicación sobre la desinfección para las familias que prepararán la degustación y para los compradores.	- Dar la explicación sobre la desinfección de los germinados, previo a su consumo.
Exhibición	- Decidir dónde y cómo se exhibirán los productos (mantel, platos, etc.). - Elaborar carteles con los nombres de las semillas germinadas.	- Colocar las mesas, los manteles, los platos, los empaques, etc.
Cobranza	- Decidir dónde se guardará el dinero. - Contar con sencillo para el vuelto.	- Cobrar y dar vuelto.

Anexo 4
Quinto grado

Tareas para la venta	Responsables
Envasado	
Información nutricional	
Precios/Atención al público	
Degustación	
Propaganda	
Explicación sobre la desinfección	
Exhibición	
Cobranza	
Orden después de la venta	Todos