
FORMATO PARA ELABORAR LA SECUENCIA DE PLANEACIÓN DIDÁCTICA

PROGRAMAS DE ESTUDIO NUEVO MODELO EDUCATIVO

EL PRESENTE FORMATO INCLUYE INSTRUCCIONES DE LLENADO. LE SUGERIMOS HACER UNA COPIA DEL ARCHIVO PARA IR CUBRIENDO LOS CAMPOS, O EN TODO CASO, SOBRESCRIBIR EN LAS INSTRUCCIONES. PARA CUALQUIER DUDA CON RESPECTO A ESTE FORMATO POR FAVOR ESCRIBA AL CORREO DE CADA UNO DE SUS JEFES DE MATERIA

DATOS DE IDENTIFICACIÓN									
PLANTEL:	Plantel 20	TURNO	Matutino	CLAVE DEL PLANTEL:		21ECB0009V		CICLO ESCOLAR:	2021 "B"
ASIGNATURA:	Ventas y difusión	GRUPO:	5E	CAMPO DISCIPLINAR:		Ciencias Sociales		SEMESTRE:	Quinto
COMPONENTE DE FORMACIÓN:	Para el trabajo	TIEMPO ASIGNADO:	48	NO. DE CONTROL DEL DOCENTE:	6861	DOCENTE:	Alma Rosa Marteño Pedraza	FECHA DE ENTREGA:	30 Agosto 2021

*En el caso de la planeación didáctica de la asignatura de Química, se debe incluir la programación de las prácticas de laboratorio.

CONTEXTO ESCOLAR		
CONTEXTO EXTERNO	CONTEXTO INTERNO	CARACTERÍSTICAS DEL GRUPO
<p>La Junta Auxiliar Ignacio Romero Vargas, es una zona urbana/marginal, que se encuentra ubicada al poniente de la ciudad de Puebla, presenta un riesgo natural que son las inundaciones, cuenta con una población de 75, 000 habitantes (31, 541 hombres y 43, 459 mujeres) con un nivel socioeconómico bajo, en promedio tienen un ingreso salarial de 4,000 pesos mensuales, sólo una minoría cuenta con preparación profesional, por lo que 95% trabaja en empresas a nivel operativo o de manera independiente desarrollándose como, artesanos, comerciantes y prestadores de servicios, y el 5% se encuentran en situación de desempleo (INEGI, 2010), estas condiciones propician que algunos estudiantes tienen que abandonar sus estudios para trabajar y faltar mucho a clases para apoyar al ingreso familiar.</p> <p><i>La situación característica del semestre 2021B se ve afectada por la continuación de la contingencia sanitaria de Covid-19 planeando el regreso a clases ahora en modelo híbrido, dado el contexto precario descrito de la comunidad y estudiantes, es posible que el desempeño de los estudiantes esté limitado por sus posibilidades económicas y tecnológicas.</i></p>	<p>Dentro del contexto escolar interno los indicadores académicos del plan de mejora mencionan que el plantel cuenta con una planta docente de 32 profesores, de los cuales 27 están frente a grupo y 5 docentes técnico para escolares, de los 27 docentes frente a grupo, 17 cuentan con el diplomado de PROFORDEMS, tres trancos, 2 inscritos en la 8ª convocatoria, 1 falta por inscribirse, 2 en proceso de jubilación; los técnicos para escolares se encuentran en proceso de inscripción al diplomado, un director, un subdirector, personal de oficina, 3 prefectos, uno para cada nivel, personal de servicios y velador.</p> <p>En cuanto a infraestructura el Plantel 20 cuenta con todos los servicios públicos como luz, agua y drenaje, nueve edificios en los que se integra; una dirección, una subdirección, dos oficinas administrativas, sanitarios para alumnos y para alumnas; un sanitario para personal masculino y femenino; tres laboratorios de informática, dos de ciencias experimentales e inglés, un audiovisual con capacidad para noventa personas, una biblioteca, área de prefecturas, espacio para orientación y un aula pequeña para tutorías, una bodega, tres canchas deportivas, áreas verdes, estacionamiento; 15 aulas; la mayoría cuentan con proyector, UBI, equipo de sonido e internet y pizarrón; estas instalaciones se encuentran en condiciones regulares, se les ha brindado mantenimiento a varias áreas.</p> <p><i>El Plan de mejora 2016 A menciona que se carece de banda ancha para el servicio de internet gratuito para los alumnos, por lo que el modelo híbrido que se pretende implementar, entendiéndose éste como mitad del grupo de manera presencial y mitad vía remota tendría serias dificultades para implementarse.</i></p>	<p>Este apartado se actualizará posteriormente ya que aún no se conoce al grupo.</p> <p><i>Por mi embarazo de 26 semanas, sólo podré evaluar el primer parcial, por lo que no podré darle continuidad al grupo en los siguientes parciales.</i></p>

COMPETENCIAS A DESARROLLAR

CG Y/O ATRIBUTOS:	4.5 Maneja las tecnologías de la información y la comunicación para obtener información y expresar ideas. 5.1 Sigue instrucciones y procedimientos de manera reflexiva, comprendiendo como cada uno de sus pasos contribuye al alcance de un objetivo. 7.3 Articula saberes de diversos campos y establece relaciones entre ellos y su vida cotidiana.
DISCIPLINARES BÁSICAS Y/O EXTENDIDAS:	CDECS 7. Aplica principios y estrategias de administración y economía, de acuerdo con los objetivos y metas de su proyecto de vida.

PROYECTO TRANSVERSAL/ PROYECTO INTEGRADOR (MULTIDISCIPLINARIO, TRANSDISCIPLINARIOS, INTERDISCIPLINARIOS)

Se retomará el proyecto de la materia de Administración I proponiendo un enfoque de mercadotecnia con énfasis en ventas.

PROYECTO INTEGRADOR: Apoyo a la Orientación vocacional a través del análisis de los perfiles de puestos en las áreas funcionales de la empresa para la visualización de una posible elección de carrera.

CONCEPTOS QUE INTEGRA: Eje transversal social, proyecto de vida.

- CG 1.3 Elige alternativas y cursos de acción con base en criterios sustentados y en el marco de un proyecto de vida.
- CG 4.5 Maneja tecnologías de la información y la comunicación para obtener información y expresar ideas.

OBJETIVO: Otorgar a los alumnos un panorama general de los puestos y perfiles que se requieren en cada área funcional de una empresa, para que a través de ello pueda ampliar las posibilidades de elección de una carrera.

DESARROLLO: Bloque III, tema 4. Con base en la teoría de las áreas funcionales de la organización los alumnos desarrollaran los perfiles de puesto y actividades de cada área, a saber: directiva, de recursos humanos, financieras, de mercadotecnia, de producción, y de sistemas, presentaran sus resultados y reflexionaran sobre ¿en qué área les gustaría trabajar? ¿Qué necesitas estudiar para lograrlo?

ADEMÁS, DURANTE CADA UNO DE LOS TRES PARCIALES SE TRABAJARÁN PROYECTOS PAR APOYAR EL PRINCIPAL:

1 ER PARCIAL: Elaboración de una presentación donde el alumno recuerde y reflexiones en “Cuando era más pequeño ¿qué quería ser de grande? ¿Qué soñaba estudiar? ¿A qué quería dedicarme?” Formato de entrega: Video no más de 3 minutos, Presentación Power Ponti, Prezi, Slides, etc,

2 DO PARCIAL: Investigación ¿Es importante una carrera universitaria? ¿Qué ventajas otorga una? ¿Qué opciones de Universidades tengo? Formato de entrega: Video no más de 3 minutos, Presentación Power Ponti, Prezi, Slides, etc,

3ER PARCIAL: Entrevista en video a un profesional del área o profesión que al alumno le interesaría estudiar. Formato de entrega: Video no más de 3 minutos.

Nota: Se describirán las características del contexto externo e interno que influyen directamente en el Proceso de Enseñanza Aprendizaje.

SECUENCIA PRIMER PARCIAL

BLOQUE (S):	Ventas											
EJE	Comunicarse, relacionarse y colaborar con los demás.			COMPONENTE	La comunicación y las relaciones interpersonales				CONTENIDO CENTRAL	El trabajo colaborativo en el aula como base para la integración de la comunidad de aprendizaje		
*PROPÓSITO DEL O LOS BLOQUE (S):	Diseña un proceso de ventas y difusión utilizando nuevas técnicas y herramientas de óptimo resultado, para atender ética y profesionalmente a los diferentes tipos de clientela de manera presencial y a distancia, con la finalidad de atender sus necesidades											
EJE TRANSVERSAL A DESARROLLAR	Social			Ambiental			Salud			Habilidades lectoras		
	X									X		
ÁMBITO A DESARROLLAR:	Lenguaje y comunicación	Pensamiento matemático	Exploración y comprensión del mundo natural y social	Pensamiento crítico y solución de problemas	Habilidades socioemocionales y proyectos de vida	Colaboración y trabajo en equipo	Convivencia y ciudadanía	Apreciación y expresión artísticas	Atención al cuerpo y la salud	Cuidado del medio ambiente	Habilidades digitales	
	X					X					X	
HORAS EN EL PRIMER PERIODO PARCIAL:	15 HRAS											
APRENDIZAJE (S) ESPERADO (S)	Diseña un proceso de ventas atendiendo ética y profesionalmente a los diferentes tipos de clientela de manera presencial o distancia, empleando técnicas y herramientas de ventas con la finalidad de satisfacer sus necesidades mostrando una actitud asertiva, sensible y de tolerancia											
CONOCIMIENTOS					HABILIDADES				ACTITUDES			
Ventas. <ul style="list-style-type: none"> • Conceptualización de ventas. • Ventas presenciales y a distancia. Proceso de ventas. <ul style="list-style-type: none"> • Contacto inicial. • Demostración del producto. • Manejo de objeciones. • Propuesta y cotización. • Cierre de venta. • Seguimiento post-venta. • Fuentes para identificar clientes potenciales. • Ética profesional del vendedor. 					<ul style="list-style-type: none"> • Examina un proceso de ventas siguiendo sus principios y técnicas para atender a los diferentes tipos de clientes de manera presencial y a distancia • Utiliza eficientemente los recursos tecnológicos y plataformas virtuales. 				<ul style="list-style-type: none"> • Se comunica de manera asertiva y empática. • Afronta retos asumiendo la frustración como parte de un proceso. • Escucha y respeta diferentes puntos de vista promoviendo el bien común. • Muestra un comportamiento ético. • Demuestra interés y puntualidad en las actividades llevadas vía presencial y remota. 			
ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE EN EL PARCIAL PRESENCIAL						ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE EN EL PARCIAL EN LINEA						

APERTURA	<p>SESIÓN 1.1 Mediante una presentación en PPT primero se le dará la bienvenida a la clase y se les explicará a las normas de trabajo tanto de manera presencial como vía remota. Se les dará una introducción al uso de Google Classroom, donde ya están cargado tanto los temas de primer parcial, así como los criterios de evaluación, incluyendo el proyecto integrador de la materia; se les mostrará la estructura de las actividades para que suban sus evidencias (se hablará de cómo descargar información, entrega de tareas y fechas límites). Tarea: investigar para la siguiente sesión ¿Qué son las ventas y cuál es su importancia en los negocios? ¿Cómo ser un vendedor exitoso? Se concluirá pidiendo comentarios y dudas a los alumnos sobre lo expuesto.</p>	<p>ACTIVIDAD 1.1 Encuesta de TIC's que pretende obtener información relevante del alumno sobre su contexto tecnológico para dirigir las actividades planeadas, está disponible en el siguiente link: https://forms.gle/JRSSSJYRujMQdlL7 ACTIVIDAD 1.2 Pregunta en el classroom ¿Quién eres y qué haces aquí? Donde la docente comparte información de sí misma motivando a los alumnos a hacer lo mismo para conocerse. La actividad específica los criterios bajo los cuales se evalúa. ACTIVIDAD 1.3 Examen diagnóstico del contenido de la materia, está disponible en el siguiente link: https://forms.gle/yDPvbrkVS3m33uwk6 ACTIVIDAD 1.4 Elaboración de tres compromisos a desarrollar en la clase, y compartirlas en la pregunta correspondiente del classroom. La actividad específica los criterios bajo los cuales se evalúa.</p>	<p>NO. DE HORAS Y FECHAS DE EJECUCIÓN</p> <p>3 hrs 1 presencial 2 en línea</p>
DESARROLLO	<p>SESIÓN 1.2 En esta sesión, mediante una presentación en PPT, la docente hará la presentación de los conceptos más relevantes de las ventas, destacando el concepto de la función de mercadotecnia; así como se dialogará con los alumnos sobre los tipos de ventas que conocen para integrar una clasificación, además tratará el proceso de venta desde el método AIDA. Se resolverán dudas y escucharán comentarios al respecto. SESIÓN 1.3 En esta sesión, mediante una presentación en PPT, la docente hará la presentación del tema "Demostración del producto y manejo de objeciones" dialogando con los alumnos sobre las técnicas y estratégicas más efectivas para cerrar una venta. Además, se tratará la importancia de la labor administrativa en la elaboración de la propuesta y cotización. Se resolverán dudas y escucharán comentarios al respecto. SESIÓN 1.4 En esta sesión, mediante una presentación en PPT, la docente hará la presentación del tema "Prospección de clientes potenciales" desarrollando las fuentes y técnicas más propicias dado determinado producto y/o servicio. Al final, se dialogará con los alumnos sobre la ética en las ventas, los alumnos integraran un catálogo moral del vendedor. Se resolverán dudas y escucharán comentarios al respecto.</p>	<p>ACTIVIDAD 1.5 Con base en la información presencial, lo alumnos nutrirán la clasificación de los tipos de ventas haciendo una investigación documental, subiendo su evidencia al apartado de classroom correspondiente. La actividad específica los criterios bajo los cuales se evalúa. ACTIVIDAD 1.6 Bajo la metodología AIDA tratada en clase presencial, los alumnos desarrollarán por equipo, una propuesta de comunicación para un proceso de venta para un producto o servicio determinado. Subirá su evidencia al apartado de classroom correspondiente. La actividad específica los criterios bajo los cuales se evalúa ACTIVIDAD 1.7 Con base en lo visto en la sesión presencial, por equipos, los alumnos desarrollarán los métodos y técnicas para la demostración de un producto servicio de manera virtual, la docente y demás compañeros tendrán la opción de manifestar objeciones las cuales tendrán que ser efectivamente manejadas. ACTIVIDAD 1.8 Los alumnos tendrán la oportunidad de practicar sobre formatos administrativos la elaboración de propuestas de venta y cotizaciones, cuidado tanto la forma como el contenido. Subirán su evidencia al apartado de classroom correspondiente. ACTIVIDAD 1.9 Los alumnos subirán sus reflexiones a la pregunta ¿Cómo hacer un seguimiento post venta? ¿Por qué es importante realizarlo?</p>	<p>NO. DE HORAS Y FECHAS DE EJECUCIÓN</p> <p>6 hrs 3 presencial 3 en línea</p>
CIERRE	<p>SESIÓN 1.4. En esta sesión se resolverán las dudas al respecto del contenido trabajado, haciendo un pequeño repaso de lo revisado durante el primer parcial con miras a reforzar el examen.</p>	<p>ACTIVIDAD 1.13 Proyecto primer parcial. Los alumnos deberán adjuntar su proyecto denominado ¿Qué quería ser de grande? Desarrollando el contenido especificado por su docente, cuidando la estructura y presentación. Se incluye lista de cotejo que se socializa con los alumnos. ACTIVIDAD 1.14 Examen en línea. Los alumnos contestaran el examen en línea bajo el formato de formularios de google para obtener el porcentaje correspondiente a este criterio. Al finalizar se informará a nota obtenida vía correo electrónico a todos los alumnos. El link del examen es: https://forms.gle/sJRKqgKE6BuzTW8t8</p>	<p>NO. DE HORAS Y FECHAS DE EJECUCIÓN</p> <p>3 hrs 1 presencial 2 en línea</p>
RECURSOS Y/O MATERIALES DIDÁCTICOS A UTILIZAR	<p>Dispositivo con acceso a internet (celular, laptop, PC, o Tablet con Wifi o datos móviles) Classroom, Meet y WhastApp. Presentaciones en PowerPoint. Material digital, buscadores y páginas de internet. Aula, cañón proyector.</p>		

*Las actividades propuestas deberán lograr el propósito del o los bloques y los aprendizajes esperados.

PLAN DE EVALUACIÓN PRIMER PARCIAL										
PRODUCTO (S)	PORCENTAJE	MOMENTOS DE EVALUACION			TIPO DE EVALUACION			INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	ENTREGA PRESENCIAL	ENTREGA EN LINEA
		DIAGNOSTICA	FORMATIVA	SUMATIVA	AUTOEVALUACION	COEVALUACION	HETEROEVALUACION			
Examen diagnóstico en línea	0%	X			X			Batería de preguntas en línea		X
Examen en línea de conocimientos adquiridos	25%			X			X	Batería de preguntas en línea		X
Tareas en Classroom	25%						X	Estadística individual de classroom		X
Proyecto de primer parcial	25%		X	X			X	Lista de cotejo		X
Asistencia y puntualidad en sesiones	25%		X	X			X	Lista de asistencia	X	
TOTAL	100%									

SECUENCIA SEGUNDO PARCIAL

BLOQUE (S):	Difusión empresarial											
EJE	Comunicarse, relacionarse y colaborar con los demás.	COMPONENTE	La comunicación y las relaciones interpersonales					CONTENIDO CENTRAL	El trabajo colaborativo en el aula como base para la integración de la comunidad de aprendizaje			
*PROPOSITO DEL O LOS BLOQUE (S):	Diseña un proceso de difusión utilizando nuevas técnicas y herramientas de óptimo resultado, para atender ética y profesionalmente a los diferentes tipos de clientela de manera presencial y a distancia, con la finalidad de atender sus necesidades											
EJE TRANSVERSAL A DESARROLLAR	Social			Ambiental				Salud			Habilidades lectoras	
	X										X	
ÁMBITO A DESARROLLAR:	Lenguaje y comunicación	Pensamiento matemático	Exploración y comprensión del mundo natural y social	Pensamiento crítico y solución de problemas	Habilidades socioemocionales y proyecto de vida	Colaboración y trabajo en equipo	Convivencia y ciudadanía	Apreciación y expresión artísticas	Atención al cuerpo y la salud	Cuidado del medio ambiente	Habilidades digitales	
	X				X							X
HORAS EN EL PRIMER PERIODO PARCIAL:	18 HRS											
APRENDIZAJE (S) ESPERADO (S)	Establece un plan de difusión empresarial, haciendo uso de las TIC'S existentes en su contexto e implementando los principios y técnicas de la vocería para atender a los diferentes tipos de clientela de manera empática, responsable, respetuosa.											
CONOCIMIENTOS				HABILIDADES				ACTITUDES				
<ul style="list-style-type: none"> • Concepto e importancia de la vocería. • Vocero empresarial. • El discurso empresarial. • Concepto • Pasos para la realización del discurso empresarial. • Fuentes de información para la elaboración del discurso. • Marcadores de atención. • Técnicas de modulación de la voz. 				<ul style="list-style-type: none"> • Planea un discurso empresarial aplicando los elementos y técnicas de la vocería. • Aplica las TIC's en la difusión empresarial • Utiliza eficientemente los recursos tecnológicos y plataformas virtuales. 				<ul style="list-style-type: none"> • Se comunica de manera asertiva y empática. • Afronta retos asumiendo la frustración como parte de un proceso. • Escucha y respeta diferentes puntos de vista promoviendo el bien común. • Muestra un comportamiento ético. • Demuestra interés y puntualidad en las actividades llevadas vía presencial y remota. 				
ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE EN EL PARCIAL PRESENCIAL						ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE EN EL PARCIAL EN LÍNEA						
APERTURA	SESION 2.1 En esta clase mediante una presentación en PPT la docente mostrara los resultados obtenidos en el primer parcial y se revisaran los compromisos de clase, analizando su cumplimiento. Se hablará de contenido del segundo parcial, así como el proyecto de clase para el segundo parcial. Se resolverán dudas y comentarios.					ACTIVIDAD 2.1 Compromisos. Con base en los resultados del parcial los alumnos elaboraren una reflexión personal sobre lo que pueden mejorar estableciendo, por lo menos, tres compromisos para el segundo parcial. La actividad específica los criterios bajo los cuales se evalúa.					NO. DE HORAS Y FECHAS DE EJECUCIÓN	
											3 hrs 1 presencial 2 en línea	

DESARROLLO	<p>SESIÓN 2.2 En esta clase mediante una presentación en PPT la docente hará la introducción al concepto e importancia de la vocería, como parte de la estrategia de comunicación externa de una empresa; se hablará con los alumnos sobre su importancia y ventajas. Se resolverán dudas y comentarios.</p> <p>SESIÓN 2.3 Retomando la sesión anterior, en esta clase mediante una presentación en PPT la docente desarrollará el tema del vocero empresarial, dialogando con los alumnos sobre el perfil necesario para serlo, las modalidades, funciones y responsabilidades, este tema podrá ser incluido por los alumnos en su proyecto de clase (sobre orientación vocacional) Se resolverán dudas y comentarios.</p> <p>SESIÓN 2.4 En esta clase mediante una presentación en PPT la docente desarrollará la importancia del discurso empresarial, los requisitos más importantes a cuidar vía off line y on line. Así como las fuentes de información más importantes que pueden ayudar a estructura un discurso efectivo. Se resolverán dudas y comentarios.</p> <p>SESIÓN 2.5 En esta clase mediante una presentación en PPT la docente inducirá a los alumnos a participar sobre la importancia del Cómo se presenta un discurso empresarial, empezando por la modulación de voz de un vocero, hasta los requisitos de presentación publicitaria y de etiqueta en redes sociales. Se invitará a los alumnos a diseñar su discurso y presentarlo en la siguiente sesión, como opción de punto extra. Se resolverán dudas y comentarios.</p> <p>SESIÓN 2.6 En esta clase los alumnos tendrán la opción de presentar su diseño de discurso empresarial cuidando los requisitos y formalidades tratadas en la sesión anterior, para obtener el punto extra en el parcial. Los demás compañeros harán observaciones de mejora al respecto.</p>	<p>ACTIVIDAD 2.2 Con base en la información de la clase presencial los alumnos responderán una batería de preguntas sobre el concepto e importancia de la vocería empresarial, donde al final deberán que escribir una reflexión de 100 palabras mínimo sobre el tema.</p> <p>ACTIVIDAD 2.3 Con base en la información de la clase presencial los alumnos desarrollarán el perfil de un vocero empresarial, colocando las aptitudes y actitudes más destacables para una labor efectiva, lo alumnos deberán autoanalizarse en dichas características y elaborar una reflexión sobre ¿Cómo desarrollar ese perfil?</p> <p>ACTIVIDAD 2.4 Con base en la información de la clase presencial los alumnos responderán cinco preguntas sobre el concepto e importancia del discurso empresarial, donde al final deberán que escribir una reflexión de 100 palabras mínimo sobre el tema.</p> <p>ACTIVIDAD 2.5 Con base en la información de la clase presencial y de la actividad anterior los alumnos subirán, por equipos, el bosquejo de un discurso empresarial, enfocándose en la justificación e importancia, cuidando las reglas observadas.</p> <p>ACTIVIDAD 2.6 Con base en la información de la clase presencial y de la actividad anterior los alumnos subirán, por equipos, el bosquejo de un discurso empresarial, enfocándose en el objetivo u objetivos y las estrategias a desarrollar, cuidando las reglas observadas.</p> <p>ACTIVIDAD 2.7 Con base en la información de la clase presencial y de la actividad anterior los alumnos subirán, por equipos, el bosquejo de un discurso empresarial, enfocándose en el análisis del área de influencia y en la identificación del público meta, cuidando las reglas observadas.</p> <p>ACTIVIDAD 2.8 Con base en la información de la clase presencial y de la actividad anterior los alumnos subirán, por equipos, el bosquejo de un discurso empresarial, enfocándose en la organización de las actividades y el diseño de su plan de trabajo, cuidando las reglas observadas.</p> <p>ACTIVIDAD 2.9 Los alumnos subirán, bajo el formato elegido, video p presentación, el desarrollo del discurso trabajo en las actividades anteriores, la actividad será tratada vía foro para que los demás compañeros y docente puedan hacer comentarios y observaciones al respecto.</p>	<p>NO. DE HORAS Y FECHAS DE EJECUCIÓN</p>
			<p>15 hrs 5 presencial 10 en línea</p>
CIERRE	<p>SESIÓN 2.7 En esta sesión se resolverán las dudas al respecto del contenido trabajado, haciendo un pequeño repaso de lo revisado durante el segundo parcial con miras a realizar el examen en línea.</p>	<p>ACTIVIDAD 2.10 Proyecto segundo parcial. Investigación sobre ¿Es importante una carrera universitaria? ¿Qué ventajas otorga una? ¿Qué opciones de Universidades tengo? Se incluye lista de cotejo que se socializa con los alumnos.</p> <p>ACTIVIDAD 2.11 Examen en línea. Los alumnos contestaran el examen en línea bajo el formato de formularios de google para obtener el porcentaje correspondiente a este criterio. Al finalizar se informará a nota obtenida vía correo electrónico a todos los alumnos. El link es: https://forms.gle/QVyHfZLd36WtQ3go8</p>	<p>NO. DE HORAS Y FECHAS DE EJECUCIÓN</p>
			<p>3 hrs 1 presencial 2 en línea</p>
<p>RECURSOS Y/O MATERIALES DIDÁCTICOS A UTILIZAR</p>	<p>Dispositivo con acceso a internet (celular, laptop, PC, o Tablet con Wifi o datos móviles) Classroom, Meet y WhastApp. Presentaciones en PowerPoint. Material digital, buscadores y páginas de internet. Aula, cañón proyector.</p>		

PLAN DE EVALUACIÓN SEGUNDO PARCIAL										
PRODUCTO (S)	PORCENTAJE	MOMENTOS DE EVALUACIÓN			TIPO DE EVALUACIÓN			INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	ENTREGA PRESENCIAL	ENTREGA EN LINEA
		DIAGNOSTICA	FORMATIVA	SUMATIVA	AUTOEVALUACIÓN	COEVALUACIÓN	HETEROEVALUACIÓN			
Examen en línea de conocimientos adquiridos	25%			X			X	Batería de preguntas en línea		X
Tareas en Classroom	25%						X	Estadística individual de classroom		X
Proyecto de segundo parcial	25%		X	X			X	Lista de cotejo		X
Asistencia y puntualidad en sesiones	25%		X	X			X	Lista de asistencia	X	
TOTAL	100%									

SECUENCIA TERCER PARCIAL													
BLOQUE (S):	Medios de comunicación masiva.												
EJE	Comunicarse, relacionarse y colaborar con los demás.	COMPONENTE	La comunicación y las relaciones interpersonales					CONTENIDO CENTRAL	El trabajo colaborativo en el aula como base para la integración de la comunidad de aprendizaje				
*PROPÓSITO DEL O LOS BLOQUE (S):	Diseña un proceso de difusión utilizando nuevas técnicas y herramientas de óptimo resultado, para atender ética y profesionalmente a los diferentes tipos de clientela de manera presencial y a distancia, con la finalidad de atender sus necesidades												
EJE TRANSVERSAL A DESARROLLAR	Social			Ambiental			Salud			Habilidades lectoras			
	X									X			
ÁMBITO A DESARROLLAR:	Lenguaje y comunicación	Pensamiento matemático	Exploración y comprensión del mundo natural y social	Pensamiento crítico y solución de problemas	Habilidades socioemocionales y proyecto de vida	Colaboración y trabajo en equipo	Convivencia y ciudadanía	Apreciación y expresión artísticas	Atención al cuerpo y la salud	Cuidado del medio ambiente	Habilidades digitales		
	X											X	
HORAS EN EL PRIMER PERIODO PARCIAL:	15 HRS												
APRENDIZAJE (S) ESPERADO (S)	Establece un plan de difusión empresarial, haciendo uso de los diferentes medios de comunicación masiva para difundir el mensaje empresarial de manera empática, responsable, respetuosa.												
CONOCIMIENTOS			HABILIDADES					ACTITUDES					
Medios de comunicación masiva. • Prensa, radio y televisión. • Rueda de prensa y entrevistas. • Redes sociales y apps.			• Examina los medios de comunicación acorde a las necesidades de la empresa para la difusión empresarial • Utiliza eficientemente los recursos tecnológicos y plataformas virtuales.					• Se comunica de manera asertiva y empática. • Afronta retos asumiendo la frustración como parte de un proceso. • Escucha y respeta diferentes puntos de vista promoviendo el bien común. • Muestra un comportamiento ético. • Demuestra interés y puntualidad en las actividades llevadas vía presencial y remota.					
ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE EN EL PARCIAL PRESENCIAL						ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE EN EL PARCIAL EN LÍNEA						NO. DE HORAS Y FECHAS DE EJECUCIÓN	
APERTURA	SESION 3.1 En esta clase mediante una presentación en PPT la docente mostrara los resultados obtenidos en el segundo parcial y se revisaran los compromisos de clase, analizando su cumplimiento. Se hablará de contenido del tercer parcial, así como el proyecto para el parcial y la actividad para punto extra, se resolverán dudas y comentarios en esta sesión.					ACTIVIDAD 3.1 Compromisos. Con base en los resultados del segundo parcial los alumnos elaboraren una reflexión personal sobre lo que pueden mejorar estableciendo, por lo menos, tres compromisos para el último parcial. La actividad específica los criterios bajo los cuales se evalúa.							
											3 hrs 1 presencial 2 en línea		

DESARROLLO	SESIÓN 3.2	ACTIVIDAD 3.2	NO. DE HORAS Y FECHAS DE EJECUCIÓN
	<p>SESIÓN 3.2 En esta clase mediante una presentación en PPT la docente hará la introducción a los Medios masivos de comunicación, haciendo la diferenciación sobre los tipos y características de cada uno de ellos. Se resolverán las dudas y comentarios que surjan.</p> <p>SESIÓN 3.3 En esta clase mediante una presentación en PPT la docente desarrollara las características específicas de los medios off line, es decir prensa, radio y televisión tradicional, invitando a los alumnos a describir sus principales ventajas y limitaciones en un plan de comunicación empresarial. Se resolverán las dudas y comentarios que surjan.</p> <p>SESIÓN 3.4 En esta clase mediante una presentación en PPT la docente desarrollara las características específicas de los medios On line, es decir redes sociales, enfocándose en su gestión y etiqueta; invitando a los alumnos a describir sus principales ventajas y limitaciones en un plan de comunicación empresarial. Se resolverán las dudas y comentarios que surjan.</p>	<p>ACTIVIDAD 3.2 Con base en la información de la clase presencial los alumnos responderán una batería de preguntas sobre el concepto e importancia los medios de comunicación masivo, eligiendo y justificando aquello que para ellos son más efectivo en la comunicación empresarial, subirán sus respuestas la actividad de classroom correspondiente.</p> <p>ACTIVIDAD 3.3 Con base en la información de la clase presencial los alumnos, por equipo, plantearan por escrito una propuesta de comunicación off line, desarrollando el objetivo y estrategias dado determinado medio de comunicación.</p> <p>ACTIVIDAD 3.4 Los alumnos, por equipo, ejecutaran la propuesta de comunicación off line, para prensa tal como la plantearon en la actividad 3.3 La actividad será tratada vía foro para que los demás compañeros y docente puedan hacer comentarios y observaciones al respecto.</p> <p>ACTIVIDAD 3.5 Los alumnos, por equipo, ejecutaran la propuesta de comunicación off line, para radio o televisión, tal como la plantearon en la actividad 3.3 La actividad será tratada vía foro para que los demás compañeros y docente puedan hacer comentarios y observaciones al respecto.</p> <p>ACTIVIDAD 3.6 Con base en la información de la clase presencial los alumnos, por equipo, plantearan por escrito una propuesta de comunicación on line, desarrollando el objetivo y estrategias para una red social gráfica y otra en video.</p> <p>ACTIVIDAD 3.7 Los alumnos, por equipo, ejecutaran la propuesta de comunicación para una red social gráfica, tal como la plantearon en la actividad 3.6 La actividad será tratada vía foro para que los demás compañeros y docente puedan hacer comentarios y observaciones al respecto.</p> <p>ACTIVIDAD 3.8 Los alumnos, por equipo, ejecutaran la propuesta de comunicación para una red social en video, tal como la plantearon en la actividad 3.6 La actividad será tratada vía foro para que los demás compañeros y docente puedan hacer comentarios y observaciones al respecto.</p>	<p>9 hrs 3 presencial 9 en línea</p>
CIERRE	<p>SESIÓN 3.5 En esta sesión se resolverán las dudas al respecto del contenido trabajado, haciendo un pequeño repaso de lo revisado durante el tercer parcial con miras a realizar el examen en línea.</p>	<p>ACTIVIDAD 3.9 Proyecto tercer parcial: Entrevista en video a un profesional del área o profesión que al alumno le interesaría estudiar. Formato de entrega: Video no más de 3 minutos. Se incluye lista de cotejo que se socializa con los alumnos.</p> <p>ACTIVIDAD 3.10 Examen en línea. Los alumnos contestaran el examen en línea bajo el formato de formularios de google para obtener el porcentaje correspondiente a este criterio. Al finalizar se informará a nota obtenida vía correo electrónico a todos los alumnos. El link es: https://forms.gle/Qh6G86P1iqEA9NXCA</p>	<p>NO. DE HORAS Y FECHAS DE EJECUCIÓN</p> <p>3 hrs 1 presencial 2 en línea</p>
RECURSOS Y/O MATERIALES DIDÁCTICOS A UTILIZAR	Dispositivo con acceso a internet (celular, laptop, PC, o Tablet con Wifi o datos móviles) Classroom, Meet y WhastApp. Presentaciones en PowerPoint. Material digital, buscadores y páginas de internet. Aula, cañón proyector.		

- En la tercera evaluación debe ser registrado el porcentaje o valor del proyecto transversal o integrador, el cual se recomienda sea el más alto porcentaje.

PLAN DE EVALUACIÓN TERCER PARCIAL										
PRODUCTO (S)	PORCENTAJE	MOMENTOS DE EVALUACIÓN			TIPO DE EVALUACIÓN			INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	ENTREGA PRESENCIAL	ENTREGA EN LINEA
		DIAGNOSTICA	FORMATIVA	SUMATIVA	AUTOEVALUACIÓN	COEVALUACIÓN	HETEROEVALUACIÓN			
Examen en línea de conocimientos adquiridos	25%			X			X	Batería de preguntas en línea		X
Tareas en Classroom	25%						X	Estadística individual de classroom		X
Proyecto de tercer parcial	25%		X	X			X	Lista de cotejo		X
Asistencia y puntualidad en sesiones	25%		X	X			X	Lista de asistencia	X	
TOTAL	100%									

Selecciona las fichas que más se vinculen con el contenido, las habilidades y las actitudes que desarrollarás en el parcial. Mínimo tres lecciones.

HABILIDADES SOCIOEMOCIONALES (CONSTRUYE T)				
NUMERO DE LECCION	NOMBRE DE LA LECCION	FECHA Y SESIÓN DE APLICACIÓN DE LA LECCIÓN	HABILIDAD SOCIOEMOCIONAL QUE FAVORECE	RELACION DE LA LECCIÓN CON EL CONTENIDO
5.4	Mis emociones recurrentes	Sesión de cierre de primer parcial	Autoconocimiento	Que a partir de las lecciones de Autoconocimiento y la regulación de sus emociones el alumno reflexione sobre cómo éstas contribuyen a mejorar su concentración y enfoque en los espacios de clase (ya sea presenciales o virtuales) viéndose favorecido especialmente en su aprendizaje en la asignatura de Ventas y difusión.
6.4	Las emociones en el cerebro	Sesión de cierre de segundo parcial	Autoconocimiento	
7.4	Habla y escucha atenta	Sesión de cierre de tercer parcial	Autoconocimiento	

<p>_____ Vo. Bo. DEL DIRECTORA DEL PLANTEL Mtra. Elizabeth Martínez Ponce</p>	<p>_____ Vo. Bo. DEL PRESIDENTE DE ACADEMIA Mtra. Karina Espejel Sartrillo</p>	<p>_____ DOCENTE Mtra. Alma Rosa Marteño Pedraza</p>
--	---	---

ANEXOS

LINK ENCUESTA TICS: <https://forms.gle/JRSSSJiYRujMQdiL7>

LINK AL EXAMEN DIAGNÓSTICO: <https://forms.gle/yDPvbrkVS3m33uwk6>

LINK AL PRIMER PARCIAL: <https://forms.gle/sJRKqgKE6BuzTW8t8>

LINK AL SEGUNDO PARCIAL: <https://forms.gle/QVyHfZLd36WtQ3go8>

LINK AL TERCER PARCIAL: <https://forms.gle/Qh6G86P1iqEA9NXCA>

LISTA DE COTEJO PARA AVANCE PROYECTO PRIMER PARCIAL: https://docs.google.com/document/d/1lxx5Ux26FMyp9HiDZVNxMB-cb_puk8jU/edit?usp=sharing&oid=104559134574906172611&rtpof=true&sd=true

LISTA DE COTEJO PARA AVANCE PROYECTO SEGUNDO PARCIAL:
https://docs.google.com/document/d/1ye5SrD_W4xdhwUGueSjllGzv7Y6_kejC/edit?usp=sharing&oid=104559134574906172611&rtpof=true&sd=true

RUBRICA AVANCE PROYECTO TERCER PARCIAL:
<https://docs.google.com/document/d/134xUxPxfbwECqUpxye2kNGK7PiMsjjVd/edit?usp=sharing&oid=104559134574906172611&rtpof=true&sd=true>