

# TALLER DE REFORZAMIENTO PARA DOCENTES DE EDUCACIÓN BÁSICA REGULAR – NIVEL SECUNDARIA – EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO



**¡Bienvenidos y  
bienvenidas!**

## **SESIÓN 7**

**Aplica habilidades técnicas**

*Doc. ARQUÍMEDES BARROS*

# NETIQUETTE PARA PRACTICAR EN EL TRABAJO VIRTUAL



**Silenciar el micrófono cuando el ponente o algún participante hace uso de la palabra.**



**Activar el ícono de la mano o prender su cámara para participar.**

## Costos de inversión y costos de producción

Un equipo de estudiantes está participando en el Concurso Nacional Crea y Emprende con su proyecto de emprendimiento económico 'Confección de Polos Turísticos'. El docente les ha pedido que discutan sobre el concepto de punto de equilibrio y que reúnan información para calcularlo. A continuación, se muestra la información que el equipo reunió para tal fin

Costos fijos mensuales	S/ 2964
Precio de venta de cada polo	S/ 28
Costo de producción por polo	S/ 14
Comisión por venta de cada polo	S/ 2

Con respecto a la información proporcionada por los estudiantes, ¿cuál de las siguientes afirmaciones referente al punto de equilibrio es verdadera?

- a** El dato comisión por venta de cada polo no se necesita para hallar el punto de equilibrio
- b** Es necesario hallar cuánto es su costo variable total para calcular el punto de equilibrio
- c** Los costos fijos mensuales se utilizan para el cálculo del punto de equilibrio

## Costos de inversión y costos de producción

Un equipo de estudiantes está participando en el Concurso Nacional Crea y Emprende con su proyecto de emprendimiento económico 'Confección de Polos Turísticos'. El docente les ha pedido que discutan sobre el concepto de punto de equilibrio y que reúnan información para calcularlo. A continuación, se muestra la información que el equipo reunió para tal fin

Costos fijos mensuales	S/ 2964
Precio de venta de cada polo	S/ 28
Costo de producción por polo	S/ 14
Comisión por venta de cada polo	S/ 2

En base a la información proporcionada, ¿cuánto será el punto de equilibrio en unidades monetarias?

**a** S/ 3952

**b** S/ 5928

**c** S/ 6916

$$Q_e = \frac{CF}{PVU - CVU}$$

$$Q_e = \frac{2964}{28 - (14+2)}$$

$$Q_e = \frac{2964}{12}$$

$$Q_e = 247$$

$$I_e = PVU * Q_e$$

$$I_e = 28 * 247$$

$$I_e = 6916$$

## Costos de inversión y costos de producción

Un equipo de estudiantes está participando en el Concurso Nacional Crea y Emprende con su proyecto de emprendimiento económico 'Confección de Polos Turísticos'. El docente les ha pedido que discutan sobre el concepto de punto de equilibrio y que reúnan información para calcularlo. A continuación, se muestra la información que el equipo reunió para tal fin

Costos fijos mensuales	S/ 2964
Precio de venta de cada polo	S/ 28
Costo de producción por polo	S/ 14
Comisión por venta de cada polo	S/ 2

Considerando que la utilidad está referida a la ganancia que se obtiene a partir de la venta de un bien, ¿cuánto de utilidad genera la venta de 500 polos en un mes?

**a** S/ 3036

**b** S/ 6000

**c** S/ 7000

$$U = IT - CT$$

$$U = Q_v * PVU - (CF + CVU * Q_v)$$

$$U = 500 (28) - (2964 + 16 * 500)$$

$$U = 14000 - (2964 + 8000)$$

$$U = 14000 - (10964)$$

$$U = 3036$$

## Condiciones seguras en el ambiente de trabajo

Los integrantes de un equipo debaten acerca del significado de 'riesgo', 'peligro' e 'incidente' en un ambiente de trabajo.

Entre las siguientes intervenciones de los estudiantes, ¿cuál corresponde al significado de 'riesgo'?

**a**

Es la probabilidad de daño y la gravedad del

**b**

Es un suceso o accidente que produce daño u

**c**

Es una fuente, situación o acto



**Peligro:** Fuente, situación o acto potencial que podría causar lesiones o enfermedades a los trabajadores durante sus actividades laborales.

**Incidente:** Evento o suceso repentino en el trabajo que no provoca lesiones graves en el colaborador o que solo requiere de primeros auxilios.

**Riesgo:** Probabilidad de que suceda algo peligroso por la gravedad del daño que podría ocasionar

# Condiciones seguras en el ambiente de trabajo

Durante una sesión de aprendizaje, el docente presenta a los equipos de seguridad. Luego, les pide que identifiquen las características de las señales de seguridad.

Un equipo de estudiantes selecciona un conjunto de señales que tienen un triángulo con borde de color negro, fondo de color amarillo y pictograma negro. ¿Cuál es el mensaje que transmiten las señales con dichas características?

**a**

Prohíben la realización de ciertas actividades

**b**

Obligan el uso de determinados equipos de trabajo

**c**

Advierten la presencia de peligros

Color de seguridad	Color de Contraste	Color del Símbolo	Forma Geométrica	Significado
ROJO	BLANCO	NEGRO		PROHIBICIÓN
AMARRILLO	NEGRO	NEGRO		ADVERTENCIA
VERDE	BLANCO	BLANCO		SALVAMENTO
AZUL	BLANCO	BLANCO		OBLIGACIÓN

SEÑALES DE PROHIBICIÓN		SEÑALES DE ADVERTENCIA	
COLOR	SIGNIFICADO	COLOR	SIGNIFICADO
	Señal de prohibición. Comportamientos peligrosos. Material y equipos de lucha contra incendios. Identificación y localización.		Señal de advertencia. Atención, y precaución.

SEÑALES DE SALVAMENTO O DE AUXILIO		SEÑALES DE OBLIGACIÓN	
COLOR	SIGNIFICADO	COLOR	SIGNIFICADO
	Señal de salvamento o de auxilio. Puertas, salidas, pasajes, material, puestos de salvamento o de socorro, locales.		Señal de obligación. Comportamiento o acción específica. Obligación de utilizar un equipo de protección individual.

Adaptado de los Instrumentos de Evaluación aplicados por el MINEDU en los concursos de as...



## Condiciones seguras en el ambiente de trabajo

Durante una sesión de aprendizaje, el docente presenta a los equipos de estudiantes un conjunto de señales de seguridad. Luego, les pide que identifiquen las características de las señales y analicen el mensaje que transmiten.

Uno de los estudiantes comenta que en el taller de su tío no ha visto señales de seguridad que, en casos de sismo, orienten la evacuación de personas que se trasladan en silla de ruedas. Por eso, considera necesario que se coloque la señal de seguridad pertinente. Además de la forma cuadrangular, ¿qué otras características debe tener esta señal de seguridad?

- a** Fondo de color azul y un pictograma de color blanco que representa a una persona en silla de ruedas.
- b** Fondo de color rojo y un pictograma de color blanco que representa a una persona en silla de ruedas y una flama al lado.
- c** Fondo de color verde, con un pictograma de color blanco que representa a una persona en silla de ruedas y una flecha que lo dirige hacia adelante.

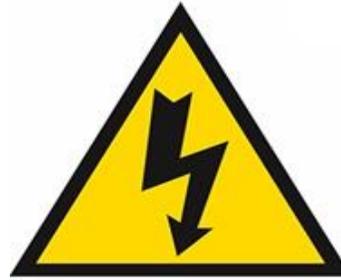


## Condiciones seguras en el ambiente de trabajo

Los integrantes del Comité de Gestión del Riesgo de Desastres de la IE y el docente de EPT consideran necesario señalar el aula y el taller de la institución. A continuación, se presentan algunas señales que han considerado emplear en estos ambientes



1.ª señal



2.ª señal



3.ª señal

Considerando las características de cada una de estas señales de seguridad, ¿cuál de ellas es una advertencia?

**a** La primera

**b** La segunda

**c** La tercera



## Condiciones seguras en el ambiente de trabajo

Según las normas ISO, ¿cuál es el color de fondo que se utiliza en las señales de obligación?

- a** Rojo
- b** Azul
- c** Verde

## Condiciones seguras en el ambiente de trabajo

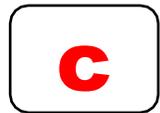
Según las normas ISO, ¿cuál de las siguientes formas es utilizada en las señales de advertencia?



Redonda



Triangular



Rectangular

## Condiciones seguras en el ambiente de trabajo

A continuación, se presentan las siguientes señales



¿Cuál es la interpretación de las tres señales?

- a** Zona de fuego permanente, ingrese con traje de protección y no porte fósforos
- b** En caso de incendio, ingrese con ropa que no sea inflamable y apague el fuego
- c** Material altamente inflamable, use ropa de protección y no provoque fuego

## Condiciones seguras en el ambiente de trabajo

La docente de EPT y los estudiantes han llegado a la conclusión de que es necesario agregar una señal de seguridad para indicar el uso de protectores auditivos en el taller, pues, al encender las máquinas, estas emiten ruidos muy fuertes que pueden afectar la audición.

¿Qué características debe tener esta señal de seguridad?

**a**

Forma circular, color de fondo azul y pictograma de color blanco

**b**

Forma triangular, color de fondo amarillo y pictograma de color negro

**c**

Forma rectangular, color de fondo verde y pictograma de color blanco



# Marketing

Como parte del desarrollo de una actividad, un equipo de estudiantes está evaluando los aspectos de las 4P del *marketing*. Antonio, integrante de uno de los equipos, opina lo siguiente: “Es necesario que busquemos estrategias para establecer el valor de intercambio del beneficio que recibirán los clientes al adquirir nuestro producto”.

¿A cuál de los aspectos de las 4P del *marketing* se refiere Antonio?

- a** A la plaza
- b** Al precio
- c** Al producto



## Marketing

Los estudiantes, organizados en equipos, formulan sus estrategias de *marketing*. Uno de los equipos plantea lo siguiente: “Realizaremos la venta de nuestros productos por medio de los mercados de la localidad. Además, distribuiremos catálogos de nuestros productos”.

¿A qué aspectos de las 4P del *marketing* corresponde la propuesta de este equipo de estudiantes?

**a**

**Precio y producto**

**b**

**Plaza y promoción**

**c**

**Producto y promoción**

# Marketing

A continuación, se presenta la discusión que se ha generado en un grupo de estudiantes como producto de una actividad propuesta por el docente.

María: “Creo que debemos averiguar si han variado los precios de la competencia y asignar un precio mucho más bajo a nuestro producto para que pueda captar clientes nuevos y quitarle clientes a la competencia”.

Teresa: “Como nuestra empresa es pequeña, coincido con averiguar si han variado los precios de la competencia, pero creo que debemos asignar a nuestro producto un precio idéntico o parecido al de ellos, pues esto nos asegura un ingreso al mercado que pase desapercibido para la competencia y nos permite permanecer en él”.

Luis: “Yo creo que, como nuestra producción es pequeña un poco más alto que el de productos similares, para que nuestro producto es de mejor calidad que el de la competencia”.

## Métodos para fijar los precios

- a
- b
- c

Calcular el precio que se asignará a su producto

Comparar el precio de su producto con el de la competencia

Proponer estrategias que permitan fijar el precio

1

### MÉTODO BASADO EN EL COSTE

- Se fija el precio a partir del coste sumando un margen de beneficio

2

### MÉTODO BASADO EN LA DEMANDA

- Se analiza el consumidor y se fija un precio según el valor que este le da al producto

3

### MÉTODO BASADO EN LA COMPETENCIA

- Se fija un precio a partir del precio de la competencia y la calidad del producto



# Marketing

Los estudiantes, organizados en equipos, se encuentran desarrollando la técnica de ventas SPIN. En este contexto, Manuel, un estudiante es el siguiente:

“En el proceso de la venta, debemos incidir en preguntar a nuestros clientes sobre los problemas que ellos han detectado en el producto que poseen actualmente”

¿A cuál de los siguientes aspectos de la técnica SPIN corresponde el comentario de Manuel?

- a** A la situación (S)
- b** Al problema (P)
- c** A las implicancias (I)

Adaptado de los Instrumentos de Evaluación aplicados por el MINEDU en los centros educativos

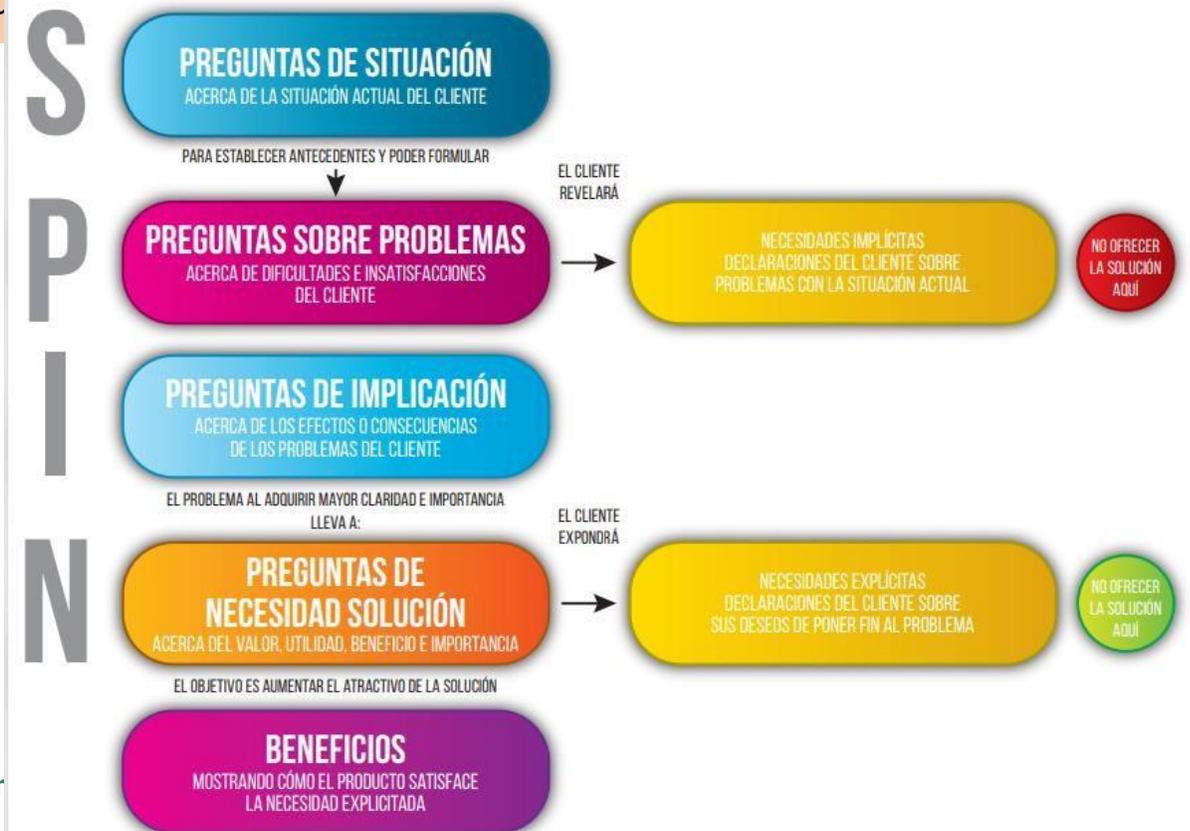
## Método SPIN

Situación: «¿Usted usa anteojos?». «¿Qué tipo de anteojos tiene?».

Problema: «¿sus anteojos no tienen antirreflejante?».

Implicación: «¿usted sufre de fatiga visual aun usando sus anteojos?».

Necesidad: «entonces a usted le vendrían bien unos anteojos con antirreflejante, ¿cierto?».



## Marketing

Una docente presenta a sus estudiantes el caso de una empresa que quiere incrementar sus ventas. Esta empresa es proveedora de servicios de internet, que incluye la instalación de equipos y el soporte técnico. Los estudiantes, al escuchar el caso, sugieren aplicar la técnica de ventas SPIN.

¿Cuál de las siguientes alternativas contiene preguntas que desarrollan el aspecto Problema de esta técnica de ventas?

**a**

¿Su servicio de internet cuenta con soporte técnico? ¿Le gustaría ser atendido por un servicio técnico altamente competente? Si le ofrezco un soporte técnico especializado, ¿lo tomaría?, ¿estaría dispuesto a probar la solución que le ofrecemos?

**b**

¿Qué oficio o profesión desempeña? ¿Cuenta con servicio de internet en su domicilio? ¿Qué empresa le provee del servicio de internet? ¿Cuántos equipos tiene en casa que están conectados a internet? ¿Su familia utiliza mucho el servicio de internet? ¿Considera importante contar con este servicio?

**c**

¿Está satisfecho con el servicio de internet con el que actualmente cuenta? ¿Qué fallas ha identificado en dicho servicio? ¿Cuál es la principal falla que ha enfrentado? ¿Cómo soluciona su proveedor las fallas en el servicio de internet? Usualmente, ¿cuánto tiempo le toma solucionarlo?

## Marketing

Los estudiantes realizan, en parejas, la simulación del proceso de venta de celulares, utilizando la técnica de ventas SPIN.

Esta simulación se da en el contexto de una tienda de venta de celulares en la que uno de los estudiantes representa a un vendedor y el otro a un cliente que quiere renovar su equipo celular.

El vendedor inicia la simulación preguntando lo siguiente: “¿Cuál es la profesión u oficio que ejerce? ¿De qué marca es el celular que tiene actualmente? ¿Por cuánto tiempo lo está usando? ¿Cuáles son las funciones que más utiliza en su actual celular?”.

El cliente responde a cada una de las preguntas planteadas.

¿A cuál de los siguientes aspectos de la técnica SPIN corresponden las preguntas formuladas por el estudiante que simula ser vendedor?

**a** A necesidad de beneficio (N)

**b** A implicancias (I)

**c** A situación (S)

