



GRUPO
DOCENTE PERÚ
ALCANZANDO EL ÉXITO

EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO

PREPARACIÓN
**EXAMEN DE
ASCENSO
2023**

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



**¡Bienvenidos y
bienvenidas!**

CONCURSO DE ASCENSO 2022

SESIÓN 7

**Conocimientos pedagógicos y
disciplinares que promueven la
aplicación de 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.

Punto de equilibrio

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

Punto de equilibrio

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

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

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

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

$$Q_e = 247$$

$$I_e = PVU * Q_e$$

$$I_e = 28 * 247$$

$$I_e = 6916$$

Punto de equilibrio

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 polo

$$U = IT - CT$$

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

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

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

$$U = 14000 - (10964)$$

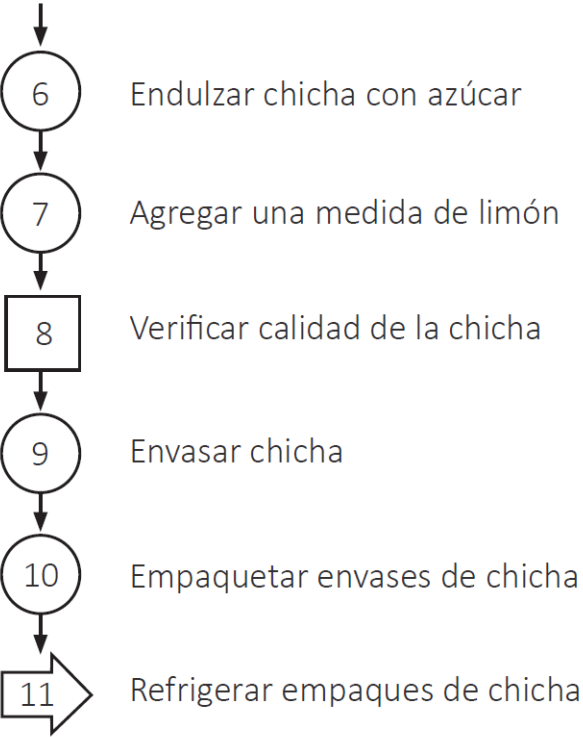
$$U = 3036$$

a**S/ 3036****b****S/ 6000****c****S/ 7000**

Diagrama DOP

Un equipo de estudiantes ha representado, mediante un Diagrama de Operaciones del Proceso (DOP), la preparación de la chicha morada. Este DOP consta de 11 procesos, cada uno con su respectivo símbolo.

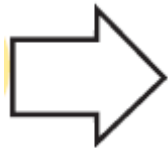
A continuación, se presenta una parte del diagrama, desde el sexto hasta el undécimo proceso.



¿Cuál es el error que se evidencia en el diagrama?

a

Representar el proceso ‘Refrigerar empaques de chicha’ con el símbolo



b

Representar el proceso ‘Verificar calidad de la chicha’ con el símbolo



c

Representar el proceso ‘Endulzar chicha con azúcar’ con el símbolo



SÍMBOLO	NOMBRE	DESCRIPCIÓN
	OPERACIÓN	Indica las principales fases del proceso. Agrega, modifica, montaje, etc.
	INSPECCIÓN	Verifica la calidad y/o cantidad. En general no agrega valor.
	TRANSPORTE	Indica el movimiento de materiales. Traslado de un lugar a otro.
	ESPERA	Indica demora entre dos operaciones o abandono momentáneo.
	ALMACENAMIENTO	Indica depósito de un objeto bajo vigilancia en un almacén.
	COMBINADA	Indica varias actividades simultáneas.

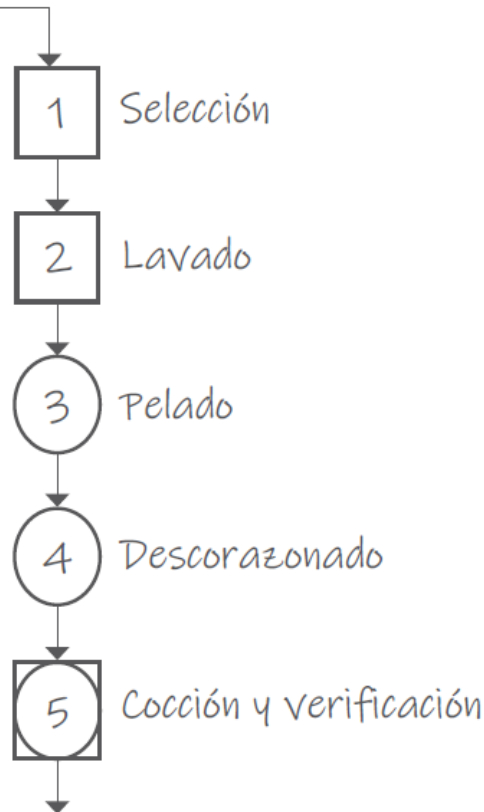
El Diagrama de Operaciones del Proceso (DOP) es la representación gráfica y simbólica del acto de elaborar un producto o servicio, mostrando las operaciones e inspecciones por efectuar, con sus relaciones sucesivas cronológicas y los materiales utilizados.

Diagrama DOP

Los estudiantes, organizados en equipos, están elaborando Diagramas de Operaciones de Procesos de un proyecto de emprendimiento que consiste en la elaboración de mermelada.

A continuación, se presenta parte del diagrama de uno de los equipos.

Fruta

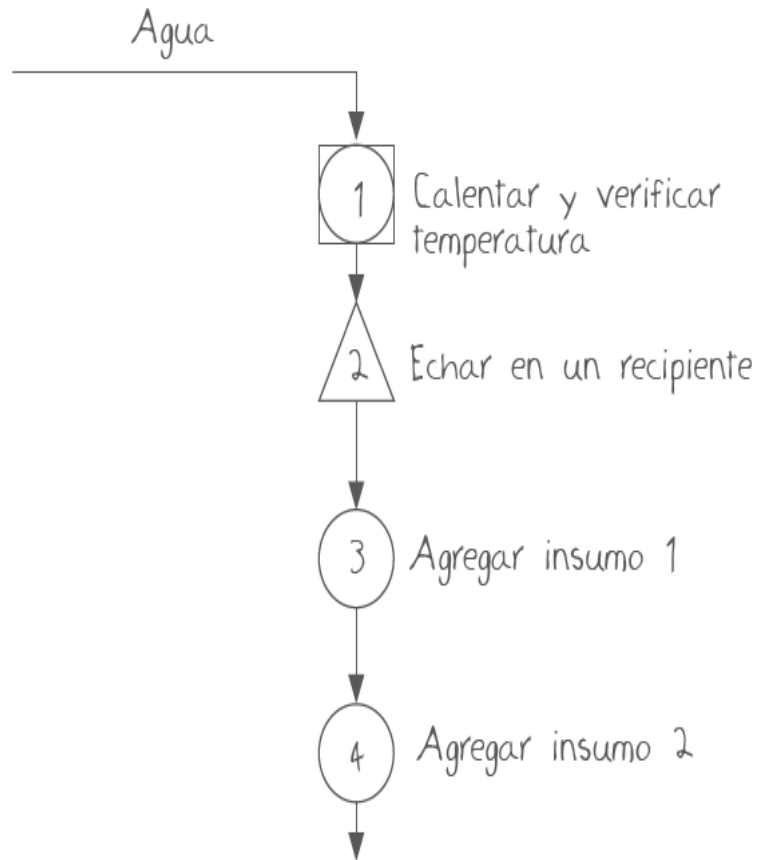


¿Cuál es el **error** que se evidencia en el diagrama realizado por este equipo de estudiantes?

- a** Iniciar el proceso con una inspección en lugar de una operación
- b** Considerar que la segunda actividad es una inspección cuando en realidad es una operación.
- c** Colocar dos operaciones consecutivas, ya que, después de una operación debe haber una inspección

Diagrama DOP y DAP

Como parte del desarrollo de su proyecto de emprendimiento, los estudiantes, organizados en equipos, elaboran un Diagrama de Operaciones del Proceso. A continuación, se presenta parte del diagrama elaborado por uno de los equipos:



¿Cuál es el **error** que se evidencia en el diagrama de este equipo de estudiantes?

- a** Considerar que los dos símbolos del primer proceso son correctos
- b** Considerar que el símbolo del segundo proceso es correcto.
- c** Considerar que el símbolo del cuarto proceso es correcto

Presentación del producto o servicio

Los integrantes de un equipo de estudiantes analizan un emprendimiento de su localidad que consiste en la elaboración casera de jugo de aguaje. Ellos dialogan acerca de la **presentación del producto**. A continuación, se presenta parte de este diálogo.

Malena dice: “Los propietarios le han puesto un nombre a su producto. Eso permitirá que sus potenciales clientes lo identifiquen y, a la vez, lo diferencien de otros productos similares”.

Luciano dice: “Además, se puede leer las características

Malena dice: “Sí; por ejemplo, están escritos los ingred

Oscar dice: “También vemos el registro sanitario que e
del producto”.

¿A cuál de los siguientes aspectos está **principalmente** refer

a

A la marca del producto

b

Al envase del producto

c

A la etiqueta del producto



La etiqueta (o rotulo), es la extensión (o impresión) que envuelve al producto en una cinta de información útil para el cliente, con la que podrá diferenciar, clasificar, describir y conocer características como el modo de empleo o fecha de elaboración/caducidad, y cumplir con las regulaciones normativas y reglamentarias de cada industria/sector.

Presentación del producto o servicio

Para un emprendimiento de venta de frutas y verduras que se entregarán a domicilio, un equipo de estudiantes propone la representación gráfica de su marca. Esta servirá para la publicidad en medios físicos y virtuales. Los pedidos se harán mediante llamadas o mensajes de texto. A continuación, se describe la marca.

Esta representación consiste en el d
carga una canasta de compras.
¿A cuál de las siguientes representaciones



Al isologo



Al isotipo



Al imagotipo

Logotipo

Representación gráfica que esta compuesta de palabras, letras, abreviaciones.



Isotipo

Es conocido como símbolo, imagen o icono que hace a una marca reconocible sin necesidad de estar acompañado de otro elemento .



Imagotipo

Representación gráfica de una marca en la que se combinan el icono y el texto en una única composición. Se pueden separar los elementos y siguen funcinando.



Carrefour



Isologo

También conocido como isologotipo, unifica imagen y tipografía en un mismo elemento.

*No pueden dividirse los elementos que conforman el Isologo



Estrategias de venta cruzada

Un equipo de estudiantes indaga acerca de estrategias de venta utilizadas por algunas empresas de la localidad. Entre los siguientes casos, recogidos por los estudiantes, ¿cuál de ellos **NO** corresponde a la estrategia de **venta cruzada**?

a

En el negocio en el que se venden hamburguesas, también se ofrece bebidas y postres

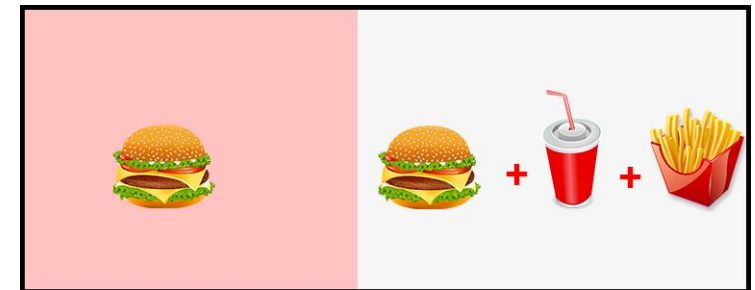
b

En el negocio de venta de celulares, también se ofrece modelos de fundas para estos equipos

c

En el negocio de venta de chompas de lana, también se ofrece chompas de otras calidades y precios

Venta cruzada es una estrategia cuya meta principal consiste en ofrecer más productos que complementan lo que está comprando el cliente.



Técnicas de venta

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

Esta simulación se da en el contexto de una tienda de venta de celulares. Uno de los estudiantes representa a un vendedor y el otro a un cliente que quiere comprar un celular. El vendedor inicia la simulación preguntando lo siguiente: “¿Cuál celular te gusta más? ¿De qué marca es el celular que tiene actualmente? ¿Por qué lo quiere cambiar? ¿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 corresponde el rol del estudiante que simula ser vendedor?

a

A necesidad de beneficio (N)

b

A implicancias (I)

c

A situación (S)

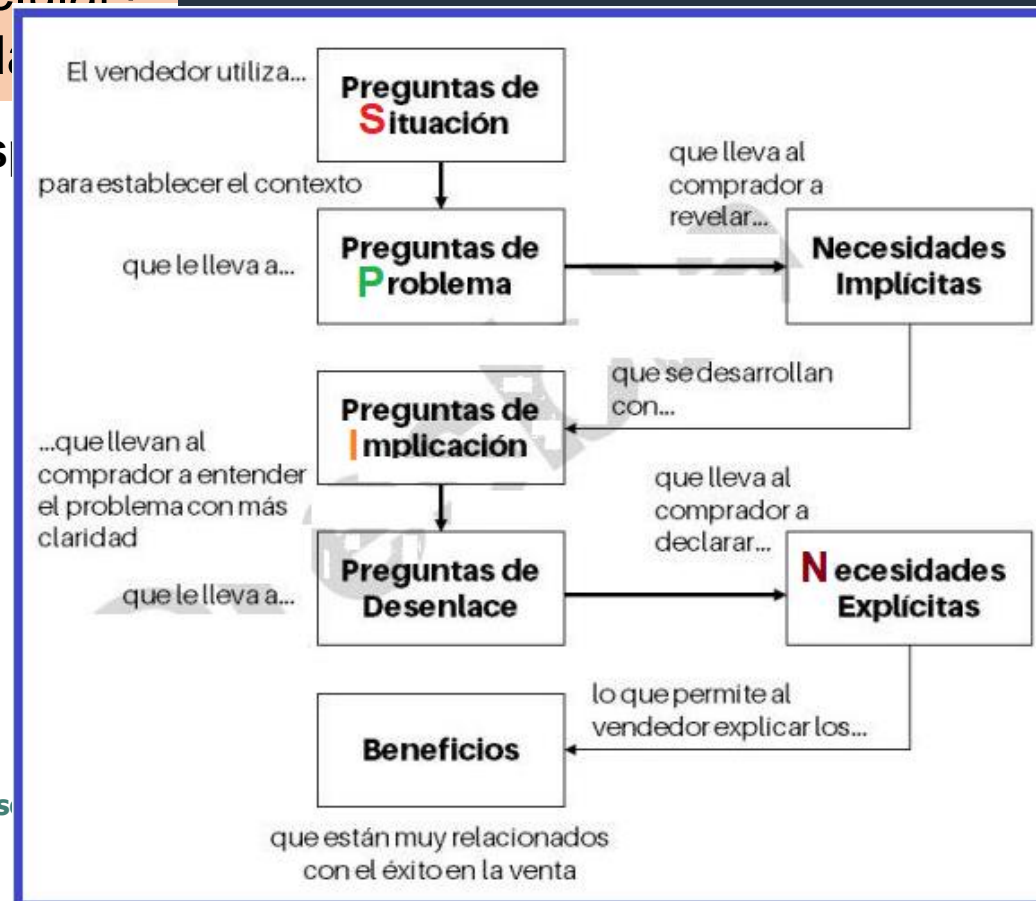
Método SPIN

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?».



Técnicas de venta

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?

Técnicas de venta

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)

