



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

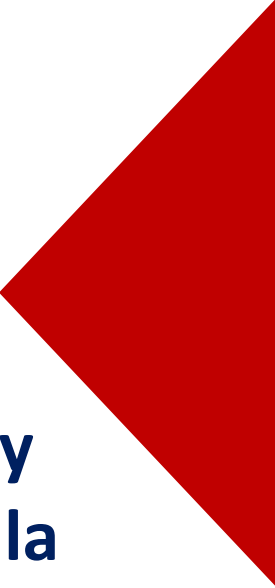


**¡Bienvenidos y
bienvenidas!**

CONCURSO DE ASCENSO 2022

SESIÓN 4

Conocimientos pedagógicos y
disciplinares que promueven la
creación de propuestas de valor



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.

Los estudiantes, organizados en equipos, indagan acerca de las fases del Design Thinking. ¿Cuál de las siguientes intervenciones de los estudiantes considera una acción correspondiente a la fase Idear?

a

Seleccionar, de un conjunto de ideas, aquella que consideramos atenderá las necesidades de los usuarios

b

Realizar dibujos, objetos u otros que permitan mostrar

c

Identificar quién es el usuario y cuáles son sus necesidades

En esta fase la aportación de ideas innovadoras y creativas es la clave. No se limita el tipo de ideas que surjan en este proceso porque muchas veces de un planteamiento radical o poco ortodoxo se consiguen resolver problemas complejos.

En la fase de idear el design thinking actúa como lo haría un creativo en el proceso de diseño, a partir de un *brainstorming* o lluvia de ideas que se irán filtrando hasta encontrar la mejor solución para resolver el problema detectado.

En el desarrollo de una actividad, un equipo de estudiantes debate acerca de la elaboración del prototipo de un producto. ¿Cuál de los siguientes comentarios de los estudiantes evidencia una concepción errónea acerca de la elaboración de los prototipos?

a

El prototipo puede permitirse menor inversión

b

El prototipo puede ser de cualquier tamaño y con materiales

c

El prototipo siempre debe ser elaborado con los materiales e insumos dispuestos para la versión real, de modo que cumpla su propósito

Un prototipo es un boceto o borrador desechable que es la fase entre la idea y el producto final. Un prototipo ayuda a probar la viabilidad de una idea y obtener la opinión de los usuarios sobre la satisfacción del producto con la finalidad de ahorrar dinero y tiempo en el desarrollo del producto final.

Puede ser una pequeña maqueta, una maqueta interactiva creada con programas como Adobe XD, un modelo en papel o cartón pluma, o incluso un simple conjunto de planos. La clave es que es una forma rápida y sencilla de poner a prueba tus suposiciones sobre lo que quieren los usuarios.

Al aplicar la metodología Design Thinking, como parte del abordaje de la fase Definir, los diferentes equipos de estudiantes deben formular ejemplos de 'punto de vista' (POV).

Tres equipos de estudiantes plantean sus ejemplos. ¿Cuál de los siguientes expresa un punto de vista?

a

Un usuario de un gimnasio en carnes

b

En días de calor, se necesita sed o rehidratar el organismo

c

Un trabajador del área de salud necesita disminuir el tiempo para trasladarse a su centro de trabajo, porque necesita más tiempo para sus actividades personales

Un punto de vista (*Point of View*) es una definición del problema significativa y procesable que nos permitirá en la fase de ideación generar ideas de manera orientada a los objetivos que pretendemos alcanzar. Con el PoV culminamos la fase de definición. El PoV combina la información obtenida y el conocimiento sobre las personas y sus necesidades que hemos obtenido durante la fase de empatía.

USUARIO	+	NECESIDAD	+	INSIGHT O REVELACIÓN
Pablito, el niño de la casa,	necesita	jugar con juguetes aéreos desarmables	porque	se quiere que desarrolle sus habilidades motrices.

Cecilia docente de EPT tiene como propósito orientar a los estudiantes en la implementación de la fase de evaluación de la metodología *Design Thinking*.
¿Qué grupo de preguntas es más adecuado para favorecer al logro de dicho propósito?

a

¿A quiénes solicitarán su opinión en esta fase? ¿Quiénes son los usuarios o expertos?

b

¿Es oportuno utilizar la
¿Les permitirá plantear se

c

¿Qué técnicas utilizarán
necesidades de los usuarios? ¿Han identificado aspectos sobre los
cuales les gustaría actuar?

En la etapa Evaluar se realizan pruebas con los prototipos realizados previamente y se solicita a los usuarios sus opiniones y comentarios al respecto, en base al uso de los prototipos. Es una fase esencial en el Design Thinking pues ayuda a identificar errores y posibles carencias que puede tener el producto. En base a las pruebas se pueden presentar diversas mejoras sobre el producto.

Modelo de negocios

Es el plan previo al plan de negocio que define qué vas a ofrecer al mercado, cómo lo vas a hacer, quién va a ser tu público objetivo, cómo vas a vender tu producto o servicio y cuál será tu método para generar ingresos

Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor

Modelo de negocios CANVAS



Modelo de negocios LEAN CANVAS



Modelo de negocios LEAN CANVAS



CASO DE ESTUDIO: Lean Canvas

¿Cuál de las siguientes alternativas corresponde a la definición de un modelo de negocios CANVAS?

a

Es una herramienta que describe el valor que la empresa crea, ofrece y comercializa a sus clientes

b

Es una herramienta que fortalece las habilidades del emprendedor para innovar en un bien o un servicio

c

Es una herramienta que permite identificar el conocimiento técnico necesario para elaborar un bien o servicio

CASO DE ESTUDIO 1: Lean Canvas

Un grupo de estudiantes liberteños busca llevar a cabo un emprendimiento consistente en la elaboración y venta de artesanías utilizando piedras del río. Para esto, han planteado su modelo de negocio mediante el Lienzo *Lean Canvas*. Ellos han identificado, como segmento principal de clientes, a los turistas nacionales y extranjeros que visitan su localidad.

Maciel, una de las integrantes del equipo, señala uno de los bloques del lienzo y dice: “En este bloque plantearemos llevar un registro de visitantes. Esto servirá para identificar cuántas personas ingresan a comprar o no, cuántos compran un producto por primera vez, y cuántos vienen a comprar un producto por recomendación de clientes”.

¿A cuál de los bloques del Lienzo *Lean Canvas* hace referencia el comentario de Maciel?

a

Propuesta de valor única

b

Métricas clave

Las métricas clave son indicadores del estado del negocio, **es algo que debería ir variando conforme vaya avanzando la empresa**

c

Solución

CASO DE ESTUDIO 1: Lean Canvas

Un grupo de estudiantes liberteños busca llevar a cabo un emprendimiento consistente en la elaboración y venta de artesanías utilizando piedras del río. Para esto, han planteado su modelo de negocio mediante el Lienzo *Lean Canvas*. Ellos han identificado, como segmento principal de clientes, a los turistas nacionales y extranjeros que visitan su localidad.

Entre las siguientes hipótesis que corresponden a los bloques del Lienzo *Lean Canvas* del modelo de negocio de los estudiantes, ¿cuál corresponde al bloque Flujo de ingresos?

a

Página web – Entrega directa

b

Sueldo de los artesanos – Materia prima

c

Venta cruzada física – Talleres virtuales de manualidades

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

El flujo de ingresos es la manera en que un negocio o empresa diseña la estrategia para monetizar su propuesta de valor y así sobrevivir en el mercado y ser rentable

CASO DE ESTUDIO 1: Lean Canvas

Un grupo de estudiantes liberteños busca llevar a cabo un emprendimiento consistente en la elaboración y venta de artesanías utilizando piedras del río. Para esto, han planteado su modelo de negocio mediante el Lienzo *Lean Canvas*. Ellos han identificado, como segmento principal de clientes, a los turistas nacionales y extranjeros que visitan su localidad.

Entre las hipótesis del bloque 'Segmento de Clientes' del Lienzo *Lean Canvas* del modelo de negocio de los estudiantes, ¿cuál corresponde a los *Early adopters*?

a

Personas a quienes los turistas obsequian las artesanías que compran

b

Familiares y amistades de los estudiantes que compran artesanías

c

Turistas nacionales

Cuando hablamos de early adopters o primeros adoptantes, nos referimos a esos primeros clientes que compran nuestro producto o servicio

CASO DE ESTUDIO 2: Lean Canvas

El docente Manuel presenta a los estudiantes un lienzo LEAN CANVAS de un proyecto de emprendimiento que consiste en desarrollar un curso para aprender quechua utilizando una aplicación móvil. Luego les pide que, organizados en equipos, analicen cada uno de los módulos de este lienzo

Durante el monitoreo, el docente observa que un equipo está analizando las notas de uno de los módulos del lienzo que se presentan a continuación:

Asistencia
inmediata.

Flexibilidad
de horarios.

Atención
personalizada.

¿A cuál de los siguientes módulos del lienzo pertenecen estas notas?

a

Problema

b

Solución

Las soluciones son características de la propuesta de valor que corresponden a los problemas planteados

c

Métricas clave

CASO DE ESTUDIO 2: Lean Canvas

El docente Manuel presenta a los estudiantes un lienzo LEAN CANVAS de un proyecto de emprendimiento que consiste en desarrollar un curso para aprender quechua utilizando una aplicación móvil. Luego les pide que, organizados en equipos, analicen cada uno de los módulos de este lienzo

El docente ha ocultado las notas del módulo “Segmento de clientes” del lienzo y les pide a los equipos que redacten una nota al terminar de leer el lienzo. ¿Cuál de las siguientes notas **NO** corresponde a este módulo?

a

Turistas extranjeros

b

Niños en edad escolar

c

Profesionales peruanos

En el lienzo Lean Canvas, el bloque de Segmento de clientes está constituido por el segmento de clientes objetivo, que es a quiénes deseas llegar, y por el grupo pequeño, de los “early adopters”, que te brindan su experiencia y son tus primeros compradores.

CASO DE ESTUDIO 2: Lean Canvas

El docente Manuel presenta a los estudiantes un lienzo LEAN CANVAS de un proyecto de emprendimiento que consiste en desarrollar un curso para aprender quechua utilizando una aplicación móvil. Luego les pide que, organizados en equipos, analicen cada uno de los módulos de este lienzo

Durante el monitoreo realizado por el docente, un estudiante le comenta lo siguiente:

“Debemos iniciar la elaboración de nuestro lienzo con la formulación de la ‘Propuesta de valor único’, la cual consiste en un módulo en el que se presenta, con pocas palabras, la esencia del producto. Además, indicaremos por qué nuestro producto es diferente y merece la atención de los clientes”.

¿Cuál es el error que se evidencia en el comentario que realiza el estudiante sobre el módulo “Propuesta de valor único”?

a Considerar que en este módulo se refleja la esencia del producto con pocas palabras

b Considerar que en este módulo se debe indicar por qué el producto es diferente

c Considerar que la elaboración del lienzo se debe iniciar con este módulo

CASO DE ESTUDIO 3: Lean Canvas

Como parte del desarrollo de una actividad, un equipo de estudiantes analiza cada uno de los bloques del Lienzo *Lean Canvas*. El docente, al escuchar el diálogo entre los estudiantes, les plantea las siguientes preguntas: “¿Quiénes son las personas a las que se atenderán o beneficiarán?, ¿qué se pretende solucionar en este grupo de personas?”.

¿A qué bloques del Lienzo *Lean Canvas* corresponden las preguntas planteadas por el docente?

a

Segmento de clientes y Problema

b

Relación con los clientes y Propuesta de valor

c

Empatizar y Definir

CASO DE ESTUDIO 4: Lean Canvas

Luego de haber leído información acerca de los modelos de negocio, la docente Cecilia les pide a los estudiantes que comenten con sus propias palabras qué es una propuesta de valor.

¿Cuál de los siguientes comentarios de los estudiantes corresponde a la propuesta de valor?

a

Es la mejora continua de la productividad de la empresa

b

Es la cantidad de dinero que se invierte en la empresa

c

Es la ventaja que una empresa ofrece a los clientes

La propuesta de valor es lo que tu empresa va a ofrecer al cliente para solucionar los problemas detectados.

CASO DE ESTUDIO - Producto Mínimo Viable

Un equipo de estudiantes dialoga acerca del significado de la expresión Producto Mínimo Viable.

¿Cuál de las siguientes intervenciones de los estudiantes expresa su significado?

a

Es un producto con funcionalidades mínimas, que permite recoger información a partir de la validación con un grupo de potenciales clientes

b

Es la elaboración de una muestra que se lanzará al mercado para ser testeada

c

Es el resultado de la validación con una gran cantidad de potenciales clientes

El producto mínimo viable es un prototipo del producto o servicio que quieres lanzar, con unas funciones mínimas que te permitan presentarlo a tus clientes potenciales y comprobar su interés por el mismo. Es, por tanto, una versión parcial que te sirve para recopilar información relevante sobre el diseño y grado de aceptación.

Después de validar un Producto Mínimo Viable en un grupo de potenciales clientes, un equipo de estudiantes debe tomar la decisión de 'iterar' o 'pivotar'.

¿Cuál de las siguientes alternativas corresponde con el significado del término 'iterar'?

a

Es realizar sucesivos ajustes al modelo de negocio, mejorando las oportunidades de colocación en el mercado elegido

b

**Es re
mane**

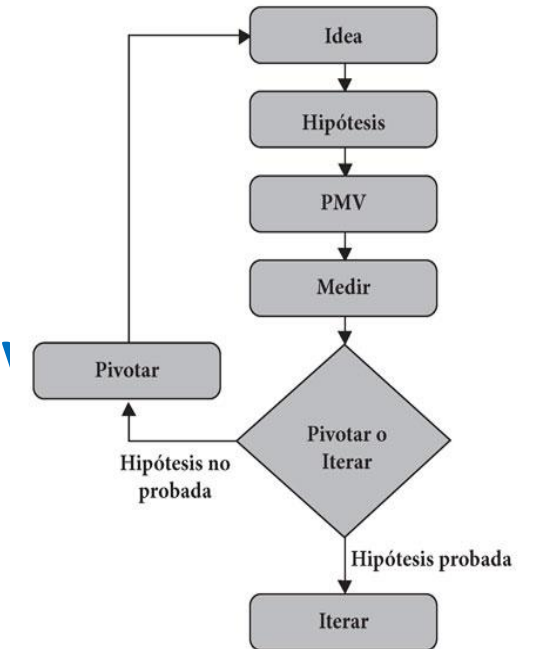
c

**Es sor
grupo**

Una Startup crea productos, mide resultados y aprende de ellos. En otras palabras, es un proceso iterativo de transformación de ideas en productos, medición de la reacción y comportamiento de los clientes frente a los productos y el aprendizaje o bien porque se persevere o bien porque se pivote. Este proceso se repite de forma continuada.

La secuencia se inicia con el planteamiento de las hipótesis, que no son sino las suposiciones sobre las que el emprendedor fundamenta la viabilidad de su idea. Para comprobar dichas hipótesis, el emprendedor se ayudará de un PMV con el que experimentará, y sobre todo, aprenderá de su público objetivo qué aceptación tiene su oferta. Pero para que este aprendizaje sea riguroso y fundamentado, es indispensable medirlo y como consecuencia, tomar las decisiones oportunas que implicarán correcciones sobre las hipótesis iniciales, reestructurando el modelo de negocio, lo cual se denominará pivotar.

Si por el contrario los datos aconsejan persistir, la iteración continuará con la creación de versiones incrementales del producto que se puedan ir validando desde la experiencia del cliente.



CASO DE ESTUDIO - Técnicas para el desarrollo del pensamiento creativo: SCAMPER

La docente Cecilia busca que los estudiantes generen ideas creativas utilizando la técnica SCAMPER. Luego de que los estudiantes han analizado ejemplos de esta técnica, la docente les presenta el caso de emprendimiento de un negocio que brinda servicios de corte de cabello y les pide que generen ideas para mejorar este servicio, ya que en el entorno han aparecido negocios similares.

Durante el desarrollo de las actividades se les plantea el siguiente caso:
“Al ver el éxito de las experiencias de un modelo en el servicio de corte de cabello, la docente les pide que generen ideas para mejorar este servicio, ya que en el entorno han aparecido negocios similares.”
¿Qué aspecto de la técnica SCAMPER se está utilizando?

a

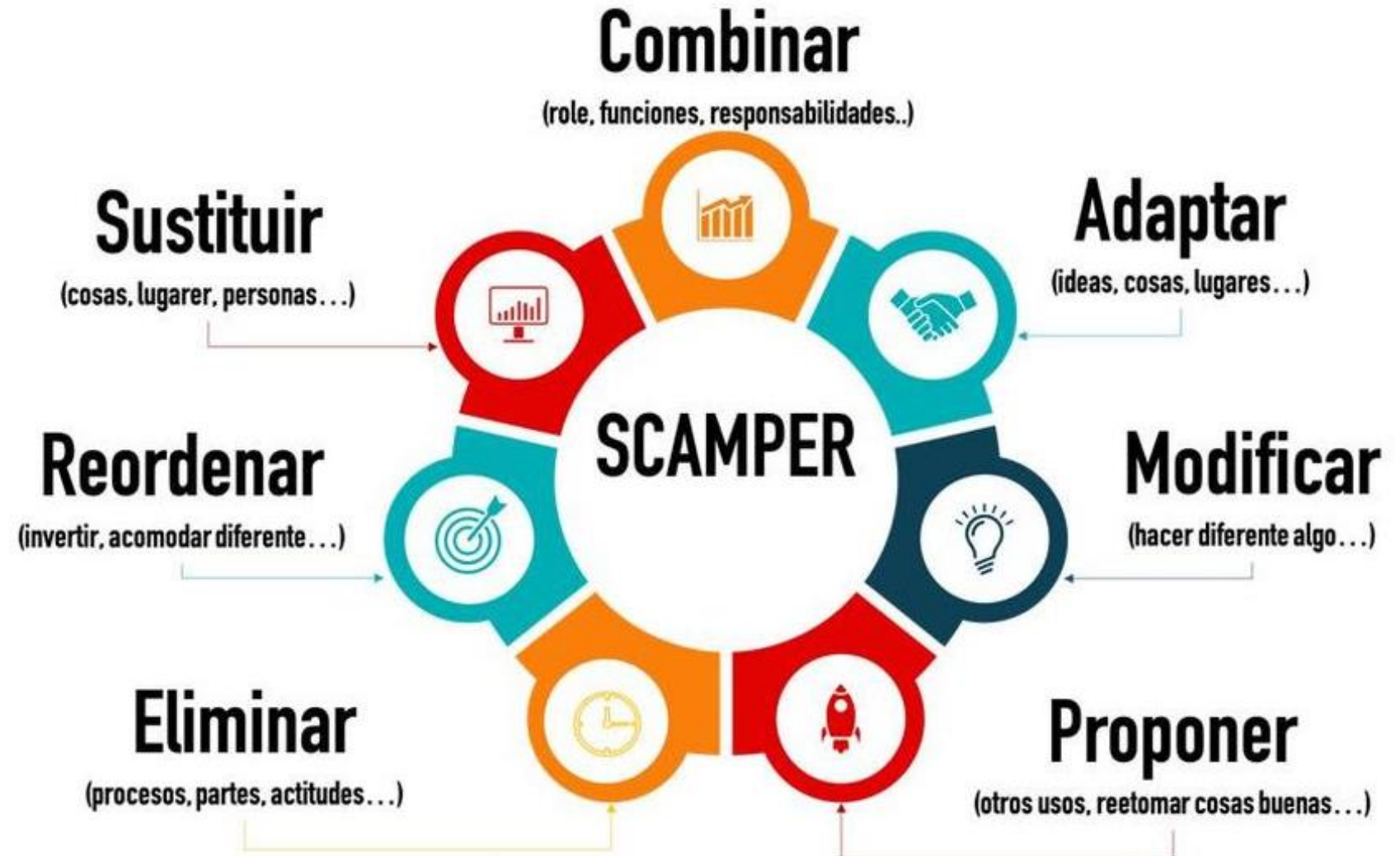
Eliminar

b

Adaptar

c

Sustituir



CASO DE ESTUDIO - Técnicas para el desarrollo del pensamiento creativo: SCAMPER

La docente Cecilia busca que los estudiantes generen ideas creativas utilizando la técnica SCAMPER. Luego de que los estudiantes han analizado ejemplos de esta técnica, la docente les presenta el caso de emprendimiento de un negocio que brinda servicios de corte de cabello y les pide que generen ideas para mejorar este servicio, ya que en el entorno han aparecido negocios similares.

Respecto al emprendimiento presentado, ¿cuál de las siguientes ideas propuestas por los equipos corresponde al aspecto **Reordenar** de la técnica SCAMPER?

a

Ampliar horarios de atención de acuerdo a la demanda de los clientes

b

Informar a los clientes de las diversas formas de pago virtual con los que cuenta la empresa

c

Continuar las alianzas con los vendedores de productos de belleza para no invertir en productos con poca demanda.

CASO DE ESTUDIO - Técnicas para el desarrollo del pensamiento creativo

Luis docente de EPT tiene el propósito de que identifiquen el origen del problema que este les técnica.

Entre las siguientes técnicas, ¿cuál permite que problema?

a La técnica Positivo, Neg

b La técnica de los 5 por

c La técnica Da Vinci

Adaptado de los Instrumentos de Evaluación aplicados por

EJEMPLO PRÁCTICO DE LA TÉCNICA PNI				
IDEAS	POSITIVO	NEGATIVO	INTERESANTE	EVALUACIÓN
PC para Gamer	- Modelo único - Iluminación Led - Velocidad de procesamiento	- Consume mucha energía - Son muy caras	Puedes utilizarla para otro tipo de procesamiento de datos	3-2+1=2
PC para diseñadores	- Aplicaciones de ADOBE pre instaladas - Aplicaciones libre para el diseño. - Mouse y teclado ergonómico - Pantalla con anti réflex	Es muy pequeña su pantalla	- El sistema se actualiza automáticamente - Procesamiento multitarea	4-1+2=5
Pc para estudio	- Con licencia de Google Workspace. - Aplicaciones educativas - Software educativa	- Procesamiento de baja gama. - Case no certificado	- Se sincroniza con tu celular - Con pantalla táctil para pizarra	3-2+2=3

EN EL ACCIDENTE LABORAL, EL PINTOR SUFRIÓ UNA LESIÓN EN LA CABEZA, SE FRACTURÓ VARIAS COSTILLAS Y EL BRAZO IZQUIERDO

LA TÉCNICA

ANALIZAREMOS CÓMO

Técnica de generación de ideas creativas: "Da Vinci o Morfológica"

Nombre del Prototipo		Dibujo del prototipo		
Chalinas andinas		dibujo esta chalina. 		
Nº	¿De que material será?	¿Qué forma tendrá?	¿Cómo será el acabado?	¿Dónde lo podrá utilizar?
1	Tela	Rectangular	Con adornos brillantes	En el cuello
2	Lana	Circular	Con bordados andinos	En la cabeza
3	Franela	Corazón	Natural y estampado	En el cuello y pecho
4	Algodón	Triangular	Con flecos de hilo fino	En los hombros

CASO DE ESTUDIO - Técnicas para el desarrollo del pensamiento creativo

Un equipo de estudiantes ha decidido realizar modificaciones al propósito de que pueda exprimir naranjas de diversos modos. El diario de estos estudiantes que muestra los procedimientos es el siguiente:

1. Hemos identificado cada uno de los atributos de la naranja.
2. Hemos descrito las funciones de cada atributo.
3. Hemos analizado las propiedades de cada atributo para decidir cuáles son esenciales y cuáles accesorios.
4. Hemos identificado y seleccionado las modificaciones para ser mejoradas para el propósito.
5. Hemos realizado un análisis de todas las modificaciones y probado todas las modificaciones una de las propiedades y probado todas las modificaciones el equipo que nos parecían adecuadas.
6. Ahora, solo nos falta analizar cómo mejorar las naranjas después de los cambios.

¿Cuál de las siguientes técnicas creativas se corresponde con el caso de estudio?

a

TRIZ

b

SCAMPER

Técnicas de creatividad – Lista de atributos

Fue creada por Robert P. Crawford el 1954, persigue la generación de ideas creativas con el objetivo de modificar y mejorar cualquier producto, servicio o proceso.

Mediante este método se identifican los atributos esenciales de un producto, servicio o proceso, con la finalidad de considerarlos cada uno como una fuente de modificación y perfeccionamiento.

Procedimiento.

1. Elección del producto.
2. Identificación de sus componentes físicos.
3. Descripción de las funciones de cada elemento, en términos de atributos.
4. Análisis de los atributos, con la finalidad de decidir cuáles son esenciales y cuáles accesorios.
5. Selección de los atributos esenciales.
6. Identificación y selección de los atributos esenciales susceptibles de ser mejorados.
7. Estudio de todas las posibles modificaciones de estos atributos, de manera que resulte una mejora del producto.
8. Estudio de todas las posibilidades del objeto como consecuencia de la sustitución de los atributos.
9. Selección del objeto nuevo, fruto de todas las modificaciones de los atributos.

