

Plantilla del plan de unidad

Autor de la unidad	
Nombre y apellido	Julia Lezcano
Nombre de la Institución Educativa	C.E.B.G. Josefa Montero de Vásquez
Ubicación de la Institución Educativa	Boquete, Chiriquí
Otros datos de la Institución Educativa	cebghmv@gmail.com Tel. 720-1375
Descripción de la unidad	
Título de la unidad	
"Compra y vende inteligentemente"	
Resumen de la unidad	
<p>En esta unidad se va a tratar el proceso de compra-venta, de manera creativa e innovadora; para ello, en primera instancia, el docente explicará a los estudiantes las actividades que deben desarrollar durante el proyecto. Luego, los estudiantes desarrollarán una lluvia de ideas para determinar los conocimientos previos; posteriormente, leerán el resumen presentado por el docente, de manera que puedan seleccionar los conceptos claves para construir un mapa conceptual; además, investigarán más sobre el tema para crear un álbum sobre el proceso de compraventa; crear los documentos que se generan en el proceso; dramatizar dicho proceso y sistematizar la experiencia durante todo el proyecto a través de un vídeo.</p>	
Espacio/s curricular/es o asignatura/s	
FDC, Español, Matemática, Expresión Artística	
Año y nivel	
6° de Primaria	
Tiempo necesario aproximado	
32 períodos de clases de 40 minutos cada uno.	
Fundamentos de la unidad	
Contenidos	
2. EDUCACION AL CONSUMIDOR – FDC (3hrs) <ul style="list-style-type: none">• Concepto de compra y venta, Técnicas de compra, Técnicas de venta	
3. EL ENUNCIADO, LA ORACIÓN Y LA PROPOSICIÓN EN EL TEXTO – ESPAÑOL (5 hrs) <ul style="list-style-type: none">• Concepto de enunciado, proposición y oración.	
12 ESTADÍSTICA – MATEMÁTICA (5 hrs) 12.2 Análisis y organización de datos.	
4. LA ACTUACION Y EL MAQUILLAJE – EXP. ARTÍSTICA (3 hrs) <ul style="list-style-type: none">• La Expresión teatral.• El Maquillaje	

Objetivos del aprendizaje		
<ul style="list-style-type: none"> • Identifica algunas técnicas de compraventa que afectan las decisiones en los consumidores. • Utiliza con propiedad, las normas de estructuración del mensaje para comunicarse con efectividad en diversas situaciones. • Elabora gráficos rectangulares y circulares analizando con interés datos recopilados de fuentes primarias o secundarias para transmitir la información estadística de una manera fácil de leer e interpretar por otras personas. • Estimula la expresión teatral para el desarrollo de la capacidad creadora y activa de la personalidad mediante la representación de temas libres y sugeridos 		
Preguntas orientadoras del plan de unidad		
Pregunta esencial	<i>¿Por qué es importante el conocimiento previo?</i>	
Preguntas de unidad	¿Cómo puedo identificar el mejor producto? ¿Qué puedo hacer para vender un producto rápidamente?	
Preguntas de contenido	¿Conoces que es el proceso de compra-venta y sus implicaciones? ¿Conoces las técnicas de compra-venta que afectan las decisiones en los consumidores? ¿Conoces los documentos que se generan en el proceso de compra-venta? ¿Se cree capaz de comprar el mejor producto? ¿Se cree capaz de vender un producto eficazmente?	
Cronograma de evaluaciones		
Antes de empezar el trabajo del proyecto	Durante el desarrollo del proyecto	Una vez completado el proyecto
<ul style="list-style-type: none"> • Lluvia de ideas en Sticky Sorter, sobre las técnicas de compra y venta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Construir un resumen sobre “El proceso de compra-venta” • Crear, en Excel, un modelo de algunos documentos (cotización, orden de compra y factura), que se realizan en el proceso de compraventa. • Diseñar gráficos con los datos organizados en la factura. • Crear un álbum, en Montage, sobre el proceso de compra-venta que incluya: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Proceso de adquisición de un producto. ➤ Los principios de desempeño de vendedor. ➤ Identificación de los clientes potenciales. ➤ Factores que inciden en el comportamiento del consumidor. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dramatización de la compra y venta de productos. • Sistematización de la experiencia a través de un vídeo.

Resumen de evaluaciones

La docente de FDC utilizará una lluvia de ideas para determinar los conocimientos previos de los estudiantes y unificar conceptos básicos; y la rúbrica para evaluar el diseño de un documento que se utiliza en el proceso de compra-venta. El docente de grado utilizará rúbricas de evaluación para evaluar el resumen, la gráfica y la dramatización.

Se evaluará las habilidades y destrezas del estudiante para completar los trabajos propuestos de manera creativa e innovadora, pertinente y eficaz.

El montaje y la sistematización de la experiencia serán evaluados de manera formativa solamente porque se diseñarán una vez finalizado el proyecto como una evidencia de la experiencia, debido a que es la primera vez que los estudiantes realizarán estas dos actividades.

Detalles de la unidad

Habilidades previas

- Lectura comprensiva
- Uso de la tecnología
- Selección de información relevante
- Trabajo colaborativo
- Capacidad de resolución de problemas
- Capacidad de análisis y síntesis
- Innovación y creatividad

Procedimientos

Actividad 1.

¿Conoces qué es el proceso de compra-venta y sus implicaciones?

- Leer el material de compra-venta.
- Elaborar un resumen en Word sobre el proceso de compra-venta.

¿Conoces las estrategias y técnicas del proceso de compra-venta que afectan las decisiones en los consumidores?

- Investiga sobre las estrategias y técnicas del proceso de compra-venta que afectan las decisiones en los consumidores.
- Confecciona un álbum en Montaje sobre las estrategias y técnicas del proceso de compra-venta que afectan las decisiones en los consumidores.

¿Conoces los documentos que se generan en el proceso de compra-venta?

- Investiga y trae ejemplos de documentos que se generan en el proceso de compra-venta
- Crea en Excel un modelo de cada documento que se genera en el proceso de compra-venta.
- Diseña gráficos con los datos organizados en la factura.

¿Se cree capaz de comprar el mejor producto? ¿Se cree capaz de vender un producto eficazmente?

- Dramatice un proceso de compra-venta.
- Elaborar un vídeo con imágenes sobre todo el proceso de compra venta.

Adaptaciones curriculares

Estudiante con necesidades especiales	Dibuja y colorea en Paint un objeto que desea comprar o vender.
No hispano-parlantes	
Estudiante talentoso	

Tecnología – Hardware (equipo necesario)		
<input type="checkbox"/> Cámara	<input type="checkbox"/> Disco láser	<input type="checkbox"/> VCR
<input type="checkbox"/> Computadora(s)	<input type="checkbox"/> Impresora	<input type="checkbox"/> Cámara de vídeo
<input type="checkbox"/> Cámara digital	<input type="checkbox"/> Sistema de proyección	<input type="checkbox"/> Equipo de vídeo conferencia
<input type="checkbox"/> Reproductor de DVD	<input type="checkbox"/> Escáner	<input type="checkbox"/> Otro
<input type="checkbox"/> Conexión a Internet	<input type="checkbox"/> Televisor	
Tecnología – Software (necesario)		
<input type="checkbox"/> Base de datos/Hoja de cálculo	<input type="checkbox"/> Editor de imágenes	<input type="checkbox"/> Desarrollo de páginas web
<input type="checkbox"/> Diagramador de publicaciones	<input type="checkbox"/> Buscador Web	<input type="checkbox"/> Procesador de texto
<input type="checkbox"/> Programa de correo electrónico	<input type="checkbox"/> Multimedia	<input type="checkbox"/> Otro
<input type="checkbox"/> Enciclopedia en CD-ROM		
Materiales impresos	<i>Copias del tema.</i>	
Suministros		
Recursos de Internet		
Otros Recursos		

Rúbrica para evaluar el resumen (Español)
 Estrategias de compra y venta
 Valor 40 pts.

Criterios	Excelente (5)	Muy bueno (4)	Bueno (3)	Regular (2)	Por mejorar (1)
Redacción	Todo el resumen se comprende perfectamente, hay coherencia en las ideas expresadas.	Al menos el 75% de las ideas del resumen tienen coherencia y se comprenden claramente.	Al menos el 50% de las ideas del resumen tienen coherencia y se comprenden claramente.	Al menos el 25% de las ideas del resumen tienen coherencia y se comprenden claramente.	Menos del 25% de las ideas del resumen tienen coherencia y se comprenden claramente.
Ortografía	Todas las palabras están correctamente escritas.	Al menos el 75% de las palabras están bien escritas.	Al menos el 50% de las palabras están bien escritas.	Al menos el 25% de las palabras están bien escritas.	Menos del 25% de las palabras están bien escritas.
Contenido	Todo el desarrollo del resumen está centrado en el tema.	Al menos el 75 % del resumen está centrado en el tema.	Al menos el 50% del resumen está centrado en el tema.	Al menos el 25% del resumen está centrado en el tema.	Menos del 25% del resumen está centrado en el tema.
Trabajo Colaborativo	Todo el resumen fue desarrollado de manera colaborativa.	Al menos el 75% del resumen fue desarrollado de manera colaborativa.	Al menos el 50% del resumen fue desarrollado de manera colaborativa.	Al menos el 25% del resumen fue desarrollado de manera colaborativa.	Menos del 25% del resumen fue desarrollado de manera colaborativa.
Presentación <ul style="list-style-type: none"> • Estructura (Idea principal y secundarias) • Estética (Justificación, negritas, subrayado, sub-puntos identificados) 	El resumen cumple con la estructura y estética solicitada.	Al menos el 75% del resumen cumple con la estructura y estética solicitada.	Al menos el 50% del resumen cumple con la estructura y estética solicitada.	Al menos el 25% del resumen cumple con la estructura y estética solicitada.	Menos del 25% del resumen cumple con la estructura y estética solicitada.
Trabajo completo <ul style="list-style-type: none"> • Definición de compra • Definición de venta • Estrategias de compra • Estrategias de venta. 	El resumen comprende todos los aspectos importantes solicitados.	Al menos el 75% del resumen comprende el 75% de los aspectos importantes solicitados.	Al menos el 50% del resumen comprende el 50% de los aspectos importantes solicitados.	Al menos el 25% del resumen comprende el 25% de los aspectos importantes solicitados.	El resumen comprende menos del 25% de los aspectos importantes solicitados.
Puntualidad	El resumen fue entregado en la fecha indicada.	Al menos el 75% del resumen fue entregado entre uno y tres días después de la fecha indicada.	Al menos el 50% del resumen fue entregado entre cuatro y seis días después de la fecha indicada.	Al menos el 25% del resumen fue entregado entre siete y nueve días después de la fecha indicada.	El resumen fue entregado después de nueve días después de la fecha indicada.
Almacenamiento del Documento <ul style="list-style-type: none"> • Crear una carpeta en mis documentos, con el nombre de los estudiantes y grado • Nombre del documento: Resumen Compra-Venta 	El documento fue guardado según las indicaciones dadas.	Al menos el 75% del documento fue guardado según el 75% de las indicaciones dadas.	Al menos el 50% del documento fue guardado según el 50% de las indicaciones dadas.	Al menos el 25% del documento fue guardado según el 25% de las indicaciones dadas.	El documento fue guardado con menos del 25% de las indicaciones dadas.

Rúbrica para evaluar el resumen
El diseño de la Factura (FDC)
Valor 20 pts.

Criterios	Excelente (5)	Muy bueno (4)	Bueno (3)	Regular (2)	Por mejorar (1)
Contenido • Información presentada • Validación de datos • Cálculos	La factura cumple con todos los aspectos solicitados.	La factura cumple con al menos el 75% de los aspectos solicitados.	La factura cumple con al menos el 50% de los aspectos solicitados.	La factura cumple con al menos el 25% de los aspectos solicitados.	La factura cumple con menos del 25% de los aspectos solicitados.
Presentación • Estructura: Ubicación y secuencia de datos generales y datos específicos. • Estética: ubicación de los datos, formatos.	La factura cumple totalmente con la estructura y estética solicitada.	La factura cumple con al menos el 75% de la estructura y estética solicitada.	La factura cumple con al menos el 50% de la estructura y estética solicitada.	La factura cumple con al menos el 25% de la estructura y estética solicitada.	La factura cumple con menos del 25% de la estructura y estética solicitada.
Trabajo Colaborativo	Toda la factura fue creada de manera colaborativa.	Al menos el 75% de la factura fue creada de manera colaborativa.	Al menos el 50% de la factura fue creada de manera colaborativa.	Al menos el 25% de la factura fue creada de manera colaborativa.	Menos del 25% de la factura fue creada de manera colaborativa.
Puntualidad	La factura fue entregada en la fecha indicada.	La factura fue entregada entre uno y tres días después de la fecha indicada.	La factura fue entregada entre cuatro y seis días después de la fecha indicada.	La factura fue entregada entre siete y nueve días después de la fecha indicada.	La factura fue entregada después de nueve días después de la fecha indicada.

Rúbrica para evaluar la Gráfica (Matemática)
Valor 20 pts.

Criterios	Excelente (5)	Muy bueno (4)	Bueno (3)	Regular (2)	Por mejorar (1)
Contenido • Información clara, precisa y válida.	La gráfica representa información clara, precisa y válida.	La gráfica representa al menos con el 75% de información clara, precisa y válida.	La gráfica representa al menos el 50% de información clara, precisa y válida.	La gráfica representa al menos el 25% de información clara, precisa y válida.	La gráfica representa menos del 25% de información clara, precisa y válida.
Presentación • Estructura: Título, leyendas, rango • Estética: colores, ubicación de los valores, diseño.	La gráfica cumple totalmente con la estructura y estética solicitada.	La gráfica cumple al menos con el 75% de la estructura y estética solicitada.	La gráfica cumple con al menos el 50% de la estructura y estética solicitada.	La gráfica cumple al menos con el 25% de la estructura y estética solicitada.	La gráfica cumple con menos del 25% de la estructura y estética solicitada.
Trabajo Colaborativo	Toda la gráfica fue creada de manera colaborativa.	Al menos el 75% de la gráfica fue creada de manera colaborativa.	Al menos el 50% de la gráfica fue creada de manera colaborativa.	Al menos el 25% de la gráfica fue creada de manera colaborativa.	Menos del 25% de la gráfica fue creada de manera colaborativa.
Puntualidad	La gráfica fue entregada en la fecha indicada.	La gráfica fue entregada entre uno y tres días después de la fecha indicada.	La gráfica fue entregada entre cuatro y seis días después de la fecha indicada.	La gráfica fue entregada entre siete y nueve días después de la fecha indicada.	La gráfica fue entregada después de nueve días después de la fecha indicada.

Rúbrica para evaluar la Dramatización (Expresión Artística)
Valor 20 pts.

Criterios	Excelente (5)	Muy bueno (4)	Bueno (3)	Regular (2)	Por mejorar (1)
Presentación General: Organización, innovación, trabajo en equipo y estilo propio.	Todo el drama fue presentado de manera organizada, innovadora, demostrando trabajo en equipo y estilo propio.	Al menos el 75% del drama fue presentado de manera organizada, innovadora, demostrando trabajo en equipo y estilo propio.	Al menos el 50% del drama fue presentado de manera organizada, innovadora, demostrando trabajo en equipo y estilo propio.	Al menos el 25% del drama fue presentado de manera organizada, innovadora, demostrando trabajo en equipo y estilo propio.	Menos del 25% del drama fue presentado de manera organizada, innovadora, demostrando trabajo en equipo y estilo propio.
Dicción: Claridad, fluidez y poder de comunicación.	Todo el drama fue presentado de manera clara, fluida y con poder de comunicación.	Al menos el 75% del drama fue presentado de manera clara, fluida y con poder de comunicación.	Al menos el 50% del drama fue presentado de manera clara, fluida y con poder de comunicación.	Al menos el 25% del drama fue presentado de manera clara, fluida y con poder de comunicación.	Menos del 25% del drama fue presentado de manera clara, fluida y con poder de comunicación.
Desarrollo de la trama: Relación de la obra con el tema.	Toda la trama fue desarrollada en relación con el tema.	Al menos el 75% de la trama fue desarrollado en relación con el tema.	Al menos el 50% de la trama fue desarrollado en relación con el tema.	Al menos el 25% de la trama fue desarrollado en relación con el tema.	Menos del 25% de la trama fue desarrollado en relación con el tema.
Interpretación Actoral: Sensibilidad artística del grupo.	Toda la interpretación actoral cumple con sensibilidad artística.	Al menos el 75% la interpretación actoral cumple con sensibilidad artística.	Al menos el 50% la interpretación actoral cumple con sensibilidad artística.	Al menos el 25% la interpretación actoral cumple con sensibilidad artística.	Menos del 25% la interpretación actoral cumple con sensibilidad artística.
Proyección Escénica: Mímica, gestos y desplazamiento acordes con lo expresado.	Toda la proyección escénica está acorde con lo expresado.	Al menos el 75% de la proyección escénica está acorde con lo expresado.	Al menos el 50% de la proyección escénica está acorde con lo expresado.	Al menos el 25% la proyección escénica está acorde con lo expresado.	Menos del 25% la proyección escénica está acorde con lo expresado.
Recursos escénicos: vestuarios, musicalización, maquillaje, mobiliario y utilería.	El drama fue desarrollado con todos los recursos escénicos solicitados.	El drama fue desarrollado con al menos el 75% de los recursos escénicos solicitados.	El drama fue desarrollado con al menos el 50% de los recursos escénicos solicitados.	El drama fue desarrollado con al menos el 25% de los recursos escénicos solicitados.	El drama fue desarrollado con al menos el 25% de los recursos escénicos solicitados.
Creatividad: Aportes a la vistosidad, recreación y representación artística.	Todo el drama fue desarrollado con creatividad.	El drama fue desarrollado con al menos el 75% de creatividad.	El drama fue desarrollado con al menos el 50% de creatividad.	El drama fue desarrollado con al menos el 25% de creatividad.	El drama fue desarrollado con al menos el 25% de creatividad.