

Anexo N° 05

Dinámica N° 01

El teléfono estropeado

¿A qué edad?: Cualquiera.

¿Cuánto podemos Jugar? A partir de cuatro (04) jugadores.

¿Qué necesitamos? Nada.

¿Cómo se Juega?:

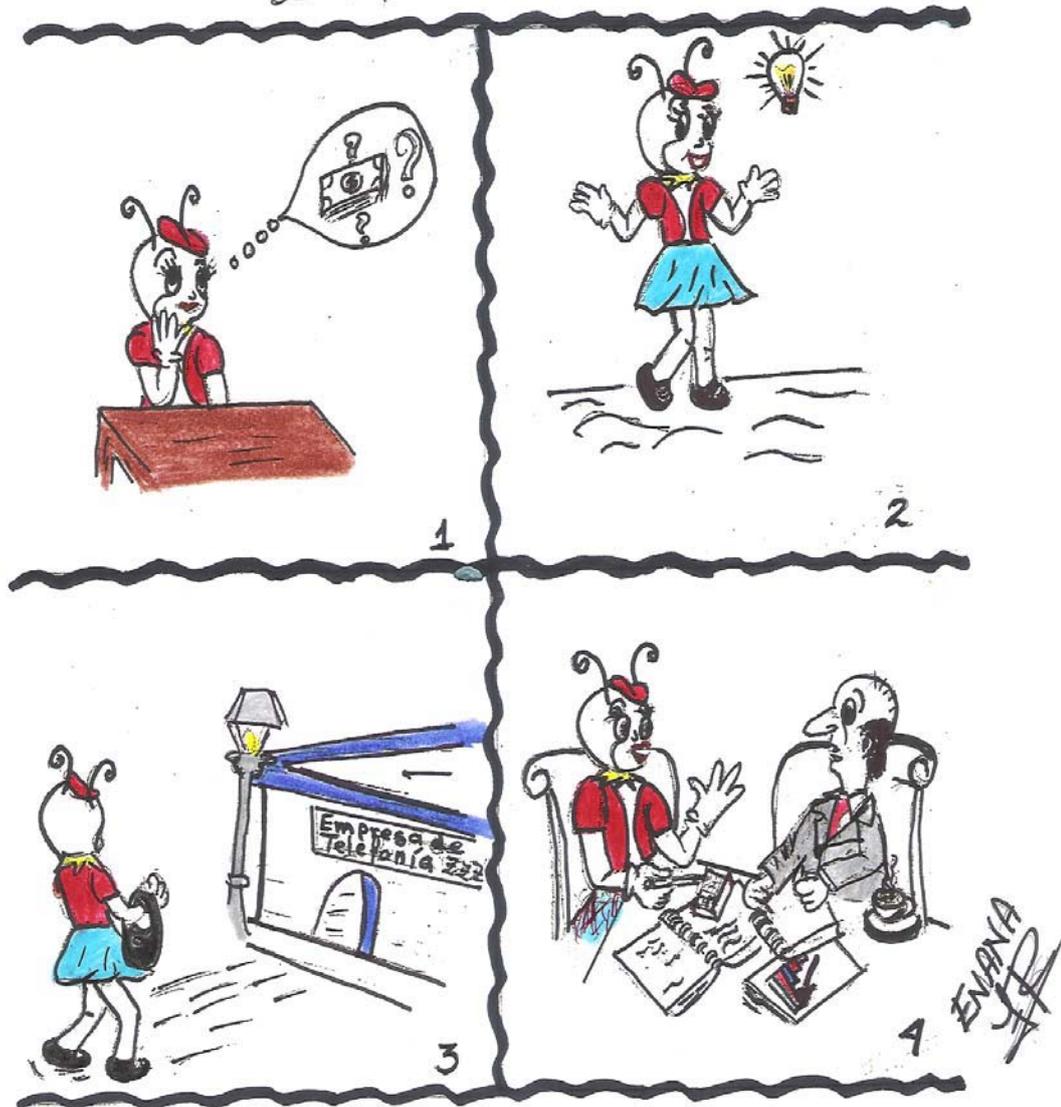
Todos los jugadores forman un círculo. El primer jugador susurra muy rápidamente al oído del compañero de la derecha una frase. El segundo jugador debe repetir la frase, o lo que haya entendido de ella, al siguiente y así sucesivamente.

Cuando todos han escuchado la frase, el último jugador la dice en voz alta. La sorpresa será cuando el primer jugador diga la verdadera: lo normal es que sea muy diferente.

Anexo N° 06

Estrategia N° 01: Definir con palabras propias el concepto de mercadeo

05-04-2011



Anexo N° 07

Composiciones escritas elaboradas por los(as) estudiantes(as) en la estrategia N° 01

Estaba la joven arriesgada en su escritorio pensando en la proyección del su dinero en que lo debería invertir, y de repente se le vino a la cabeza y salió corriendo y abrió una empresa telefónica, entro y salió y le interesó se dirigió al gerente, empezó hacerle preguntas, tal como que tipos de teléfonos, marcas, y como era el proceso para aplicarse, el gerente le explico todo referente a los teléfonos, la joven salió y empezó hacer el estudio de mercado haber en que sitio de la ciudad debería montar el local, y a calcular cuanto empleados debería contratar, y que tipos de promociones debería lanzar al mercado entre otras interrogantes.

El mercado surgió en la era primitiva donde se le dio el nombre de comercialización, es de allí donde la señora María, piensa en una inversión monetaria, montando una empresa telefónica donde pueda prestar su servicio a un sector donde haya sido tomado en ^{cuenta} un estudio de demanda y al mismo tiempo factibilidad tanto para su empresa, como para satisfacer las necesidades de los usuarios.

La sra. María al ver que la rentabilidad que tuvo en su empresa telefónica fue más de un 50% decidió negociar con el sr. Carlos, para asesorarlo y llegar a un acuerdo, el mismo sería que el en otro sector colocara una centro telefónico y siendo solo le quedaría un porcentaje a la sra. María ya que ella es de la idea, los dos llegan a un acuerdo y forman una organización donde van a satisfacer las necesidades, y demandas de los sectores en cuanto a telefonía.

El mercado no es una ciencia es un tema abierto que permite nada menos que del inconsistente inestable y cambiante comportamiento humano.

Ya que una pequeña niña observada anteriormente esta muy concentrada y pensativa porque quiere comprarse un telefono pero no sabe donde queda el centro de conexiones y si el dinero que tiene le alcanzará. De tanto pensar la pequeña niña decidió salir de su casa a buscar el sitio donde pueda comprar el tele. La niña lamina y lamina hasta que se acordó de un lugar que le habia comentado ~~una~~ hace tiempo y llegó al centro de telefonía donde muy alegre empezó a hablar con el señor del centro preguntándole sobre los telefonos las funciones, entre muchas cosas y la pequeña se quedó en el centro de telefonía trabajando ya que al señor le gusto su comportamiento y su atención y por eso la contactó



La palabra "mercados" la podemos definir
como todas aquellas partes en donde se distribuye
un producto, bien sea dentro de pequeñas y
medianas y grandes empresas, recibiendo dinero
a cambio por el bien o servicio.

Estas imágenes e ilustraciones nos muestra
a una persona pensando en como hacer dinero,
luego se le ocurre una idea y va a pedir trabajo
en una empresa de telefonía para así tener
una remuneración y hacer algo útil en la vida.

Ya que el trabajo nos agrada, esto entra
en la palabra "mercados" es todo aquello que
recibimos a cambio por un bien o servicio.

Anexo N° 08

Dinámica N° 02

¿Quién le coloca la cola al burro?

¿A qué edad?: Cualquiera

¿Cuántos podemos Jugar?: A partir de cuatro (04).

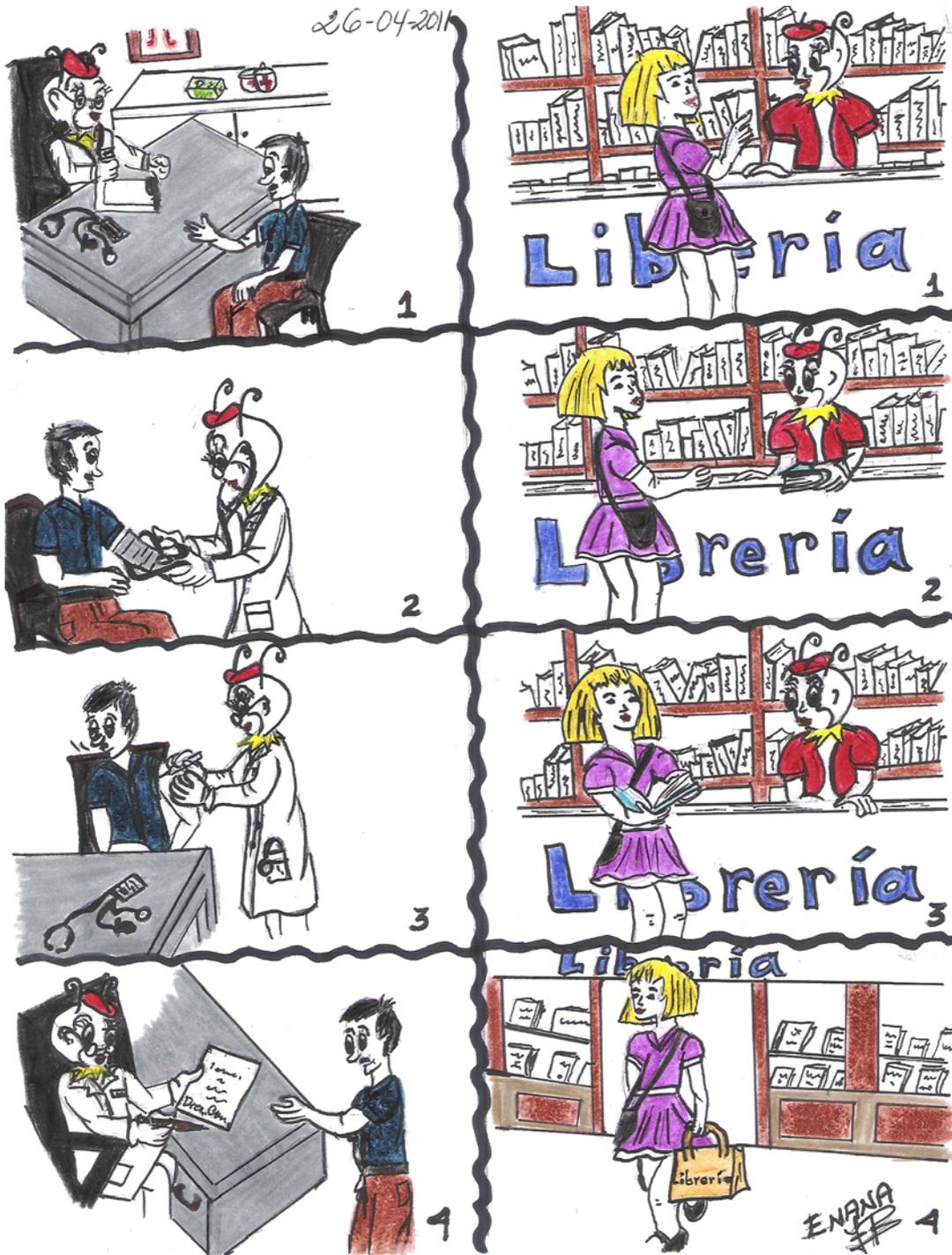
¿Qué Necesitamos?: La figura de un burro sin rabo, una cuerda de 20cm. Aproximadamente, pizarrón y el pañuelo.

¿Cómo se Juega?:

- Sobre un cartón o corcho donde se ubica la figura un burro al que le falta la cola. Luego se fabrica el rabo con una cuerda (de unos 20cm) en cuyo extremo coloca pega.
- Se cuelga el dibujo del burro en la pared y empieza el juego.
- Sale el primer participante con los ojos vendados y se coloca en frente del dibujo con la cola del burro en la mano.
- La finalidad del juego es pegar la cola en la parte que le corresponde, para completar la figura del burro.
- Si no lo consigue el primer jugador, le toca el turno al siguiente, así hasta que logre alguno colocarla donde corresponde.

Anexo N° 09

Estrategia N° 02: Redactar textos escritos relacionados con la clasificación de un producto



Anexo N° 10

Lista de conectivos

- Más
- Pero
- Aunque
- Sin embargo
- No obstante
- Con todo
- Fuera de
- Aun cuando
- A pesar de que
- A continuación
- A lo expuesto anterior
- A partir de
- Actualmente
- Desde el punto de vista
- De acuerdo este enfoque
- Tomando en cuenta
- Por lo general
- Por tal motivo
- Es de señalar
- Con el objetivo de

Anexo N° 11

Las historietas narradas por los(as) aprendices en la estrategia N° 02

II Semestre de Administración

Condorhormiga y rupertito.

El Señor rupertito, un día por la Tarde se sintió muy mal y Decidió ir al médico. Al llegar al hospital se encontró con el doctor Condorhormiga Para que le realizara un chequeo general. El doctor lo hizo pasar a su Consultorio y le realizó las Preguntas de rutina Para luego Proceder a Tomarle la Tensión y a su vez aplicarle un Tratamiento en la Vena Para después enviarle una receta medica Para que Cumpliera al Pie de la letra.

Es un Servicio, Tangible y de Consumo.

Carolina Va a la librería.

Un día Carolina fue a la librería de la Señora Rosa Para Comprar un libro que había salido al mercado su nombre era Crepusculo. La Señora Rosa a ver a Carolina se alegró muchísimo ya que tenía mucho tiempo sin Verla, muy amablemente luego de la Conversación hicieron la Transacción y Carolina Volvió muy alegre a su casa.

Bien, Tangible y de uso.

En la primera historietta puedo observar que es un servicio ya que se detalla a una persona que se dirige al doctor, se sienta y le explica los síntomas que presenta, luego el especialista comienza a realizar el análisis, le toma la tensión, y procede a inyectar al paciente, con el objeto de que la persona se sienta mejor de salud, al finalizar el doctor procede a entregar una constancia por escrito donde detalla los pasos a seguir en el tratamiento.

Tomando en cuenta que la persona se dirige a un centro médico y allí recibe un bienestar, donde refleja el mejoramiento de su calidad de vida, puedo señalar que es un servicio, todo aquello que recibimos en mejora de nosotros mismos.

Puedo observar a una joven que se dirige a una librería, con la finalidad de comprar un libro, el cual necesita para realizar sus actividades escolares, conversa con la persona encargada y le manifiesta sus inquietudes, ella amablemente le busca un libro el cual puede satisfacer las necesidades de la joven, ella lo toma entre sus manos y comienza a hojearlo, para estar segura que si cumple con lo que ella requiere.

En la historieta n°1 encontramos: II Trimestre
administración

La historia de un hospital el cual presta un servicio sin fines de lucro, donde Condormiga hace el papel de un doctor, y mediante sus conocimientos hace un servicio a la comunidad. Es por ello que en sus labores diarias Condormiga debe tratar a personas hipertensas por tal motivo en su rutina está atender a pacientes, tomarle la tensión y si es necesario aplicar tratamiento y recetar a las personas para que así puedan satisfacer su necesidad de mejorar en cuanto a su salud y bienestar.

En la historieta n°2

En esta otra sección vemos cómo Ana va a la librería en busca de un libro el cual cumpla con sus expectativas y luego de buscar al fin encuentra uno, gracias también al vendedor que a través de su servicio como empleado la ayuda a tener su mejor elección y luego de pagar por el libro se retira contenta a su casa para disfrutar de su compra.

2do Trimestre de administración:

Actualmente Condormiga se dedica a prestar un servicio a los enfermos. Pero de estos momentos el que más necesita de su ayuda es Juan. a pesar de que a él no le gusta asistir al médico. Tomando en cuenta que su salud es lo más importante. Va por que se siente muy mal. Condormiga lo chequea y le manda un tratamiento. y es espera de su pronta recuperación. Juan muy agradecido se despide de Condormiga. el como todo un profesional. le dice. este es un servicio y hay que darle uso cuando lo necesite.

Elena necesita adquirir un libro muy importante de historia. recurre a la librería donde es el dueño un Buen Amigo de ella. "Condormiga". el con mucho gusto la asesora. y ella elige el libro que le ofrece Condormiga le parece muy interesante. y decide comprarlo. ya que cree que le servirá mucho en su desarrollo académico.
los libros son un bien que se adquiere de uso "

Anexo N° 12

Dinámica N° 03

La cadena de palabras

¿A qué Edad?: Cualquiera

¿Cuántos Podemos Jugar?: Desde 2 jugadores.

¿Qué Necesitamos?: Nada.

¿Cómo se Juega?:

El primer jugador dice una palabra, el siguiente toma en referencia el último sonido para formar un nuevo término y así sucesivamente hasta que intervenga el último(a) estudiante(a).

Por ejemplo:

Casa

Sapo

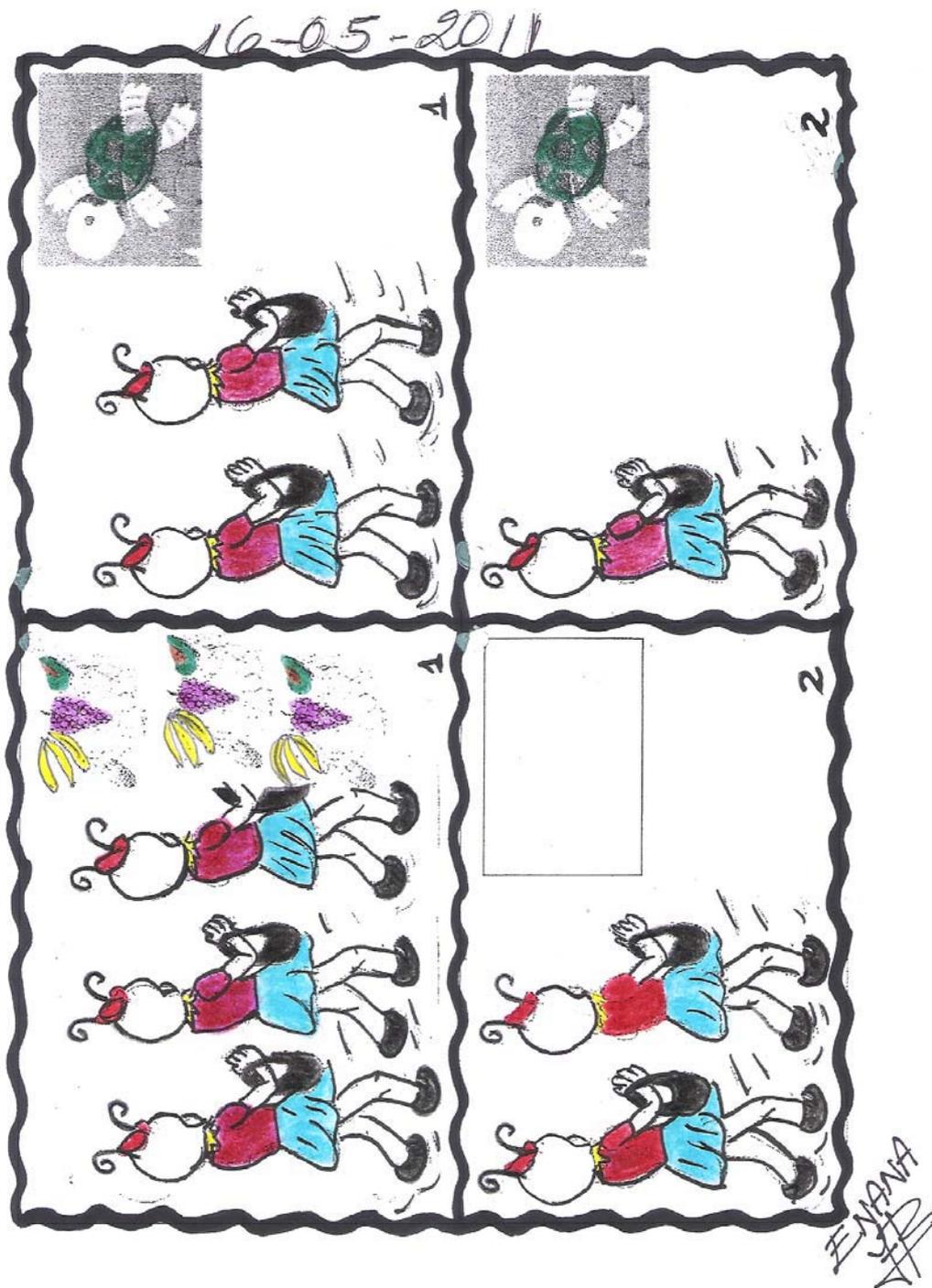
Pote

Tela

Lápiz

Anexo N° 13

Estrategia N° 03: Componer textos escritos coherentes con la oferta y demanda



Anexo N° 14

Textos escritos realizados por los(as) estudiantes(as) en aplicación de la estrategia N° 03

II Trimestre de Administración

Condormiga se dirige al mercado a realizar la compra de frutas y hortalizas para poder satisfacer sus necesidades, pero encuentra suficientes productos en los diferentes negocios, por lo cual hay gran oferta y se encuentran vendiendo la mercancía a precios accesibles, de tal forma que los productos sean vendidos en su totalidad y no se dañen dentro del negocio y el propietario tenga pérdidas.

Por otra parte, Condormiga se interesa por adquirir una tortuga, pero en el establecimiento comercial hay muy pocas debido a la demanda que ha tenido esta especie por la cual se encuentra a un precio no muy accesible para algunas personas. Así mismo, Condormiga adquiere su tortuga y se dirige feliz a su casa con este hecho tan importante, y les cuenta a toda la gente de su comunidad que ha comprado una tortuga para tenerla de mascota y alimentarla debidamente.

2º Trimestre de Administración

Historia 01.

Erase una vez tres jovencitas llamadas María, Lola y Hary, las mismas solían salir juntas al mercado, pero ese día existía una gran oferta en cuanto a un combo de frutas en las que se encontraban uvas, piña, cambures, entre otros; ya que para esa temporada había mucha cosecha de las mismas, y los productores no se daban a basto por la cantidad de producto, por tal motivo las jovencitas aprovecharon de comprar, y luego se dirigieron a sus casas muy felices para así compartir con sus familias.

Historia 02.

Erase una vez, dos pequeñas niñas llamadas Lucía y Levis, ellas solían jugar juntas y un día ellas veían la televisión y estaban pasando unas propagandas muy seguidas sobre un nuevo producto en el mercado y era un chistoso muñequito llamado Condorhonga, pero al final de la propaganda hacían mención que era un producto limitado, por lo tanto, las niñas emocionadas se fueron a decirle a sus padres que por favor se lo compraran, y ellos al notar la situación, salieron a ver si encontraban el pequeño muñeco, porque el mismo tenía una demanda demasiado grande, porque todos los niños deseaban tenerlo.

Diferencias entre Oferta y Demanda:

- * La oferta se da cuando hay mucha cantidad del producto.
- * La demanda se da porque hay mucha cantidad de consumidores y poco producto.

2do trimestre de administración

A continuación se dirigen varias personas a un mercado donde hay una oferta de frutas o productores donde cada una de ellas van a realizar sus compras ya que es un bien o un beneficio para su familia.

En el segundo enfoque las personas van con sus frutas, ellas son Myantha y Alicia a llevarle su respectivos comidos a la promiga, aún cuando su camino es largo ellas van poco a poco a cumplir con su objetivo propuesto para el día, tomando en cuenta que es su mercado, de acuerdo a esto se da la oferta y la demanda. Actualmente en el primer hay demanda y en el a su vez es una oferta de frutas.

II Trimestre de Administración

El primer relato muestra a la ciudadana condormiga rumbo a la frutería la nueva era a realizar su respectiva cesta vacía a pesar de no tener suficiente dinero para la compra sin embargo cuando a la frutería se encuentra a dos viejas amigas en un local Blanco discutiendo sobre oferta y demanda tomando en cuenta los precios y el valor de cada producto. Desde el punto de vista de condormiga era algo de suma importancia debido a la gran demanda que tenían ciertas frutas.

Tomando en cuenta lo dicho en la frutería condormiga se dirigió al acuario a comprar una tortugita llamada Estela, la mejor de su clase que tenía una oferta de un 50% de descuento, pero una demanda por tener una sola aún así condormiga se enamoró de la tortugita y ignoró lo anteriormente expuesto.

Anexo N° 15

Escala de Estimación: Estrategia para determinar el diagnóstico

Institución: Instituto Universitario “Dr. Federico Rivero Palacio” – PNFA

Fecha: 28 de Febrero de 2011

II Trimestre de Administración

Indicadores a Evaluar:

1. Elabora textos amplios y coherentes.
2. Hace uso correcto de los signos convencionales de la lengua escrita
3. Cumple con las normas establecidas para presentar trabajos escritos.

N°	Nombre	Indicador N° 1				Indicador N° 2				Indicador N° 3			
		S	CS	AV	CN	S	CS	AV	CS	S	CS	AV	CN
01	Estudiante				X				X				X
02	Estudiante				X				X				X
03	Estudiante				X				X				X
04	Estudiante			X				X				X	
05	Estudiante				X				X				X
06	Estudiante				X				X				X
07	Estudiante			X					X				X
08	Estudiante				X				X				X
09	Estudiante				X				X				X
10	Estudiante			X					X				X
11	Estudiante				X				X				X
12	Estudiante				X				X				X
13	Estudiante				X				X				X
14	Estudiante				X			X					X

Leyenda: S = Siempre; CS = Casi Siempre; AV = Algunas Veces;
CN = Casi Nunca

Firma de la Facilitadora

Anexo N° 16

Escala de Estimación de la estrategia N° 01

Institución: Instituto Universitario “Dr. Federico Rivero Palacio” – PNFA

Fecha: 05 de Abril de 2011

II Trimestre de Administración

Indicadores a Evaluar:

4. Elabora textos amplios y coherentes.
5. Hace uso correcto de los signos convencionales de la lengua escrita
6. Cumple con las normas establecidas para presentar trabajos escritos.

N°	Nombre	Indicador N° 1				Indicador N° 2				Indicador N° 3			
		S	CS	AV	CN	S	CS	AV	CS	S	CS	AV	CN
01	Estudiante			X				X				X	
02	Estudiante			X					X				X
03	Estudiante				X				X				X
04	Estudiante			X					X			X	
05	Estudiante			X				X				X	
06	Estudiante			X				X					X
07	Estudiante			X					X				X
08	Estudiante				X				X			X	
09	Estudiante				X			X				X	
10	Estudiante			X				X				X	
11	Estudiante			X				X					X
12	Estudiante			X					X			X	
13	Estudiante			X				X				X	
14	Estudiante				X			X					X

Leyenda: S = Siempre; CS = Casi Siempre; AV = Algunas Veces;
CN = Casi Nunca

Firma de la Facilitadora

Anexo N° 17

Escala de Estimación de la estrategia N° 02

Institución: Instituto Universitario “Dr. Federico Rivero Palacio” – PNFA

Fecha: 26 de Abril de 2011

II Trimestre de Administración

Indicadores a Evaluar:

1. Utiliza de manera coherente los conectivos al momento de redactar textos.
2. Redacta textos de manera secuencial siguiendo las ilustraciones.
3. Hace uso del diccionario al momento de redactar textos.

N°	Nombre	Indicador N° 1				Indicador N° 2				Indicador N° 3			
		S	CS	AV	CN	S	CS	AV	CS	S	CS	AV	CN
01	Estudiante		X				X				X		
02	Estudiante			X			X					X	
03	Estudiante			X			X					X	
04	Estudiante		X				X					X	
05	Estudiante		X				X				X		
06	Estudiante			X				X				X	
07	Estudiante		X				X				X		
08	Estudiante			X			X					X	
09	Estudiante			X				X				X	
10	Estudiante		X				X					X	
11	Estudiante		X				X				X		
12	Estudiante		X				X				X		
13	Estudiante			X				X			X		
14	Estudiante		X				X				X		

Leyenda: S = Siempre; CS = Casi Siempre; AV = Algunas Veces;
CN = Casi Nunca

Firma de la Facilitadora

Anexo N° 18

Escala de Estimación de la estrategia N° 03

Institución: Instituto Universitario “Dr. Federico Rivero Palacio” – PNFA

Fecha: 16 de Mayo de 2011

II Trimestre de Administración

Indicadores a Evaluar:

1. Compone texto acorde con las imágenes dadas.
2. Emplea los sinónimos para evitar la redundancia de términos en los textos escritos.
3. Hace uso de borradores que anticipan los trabajos finales.

N°	Nombre	Indicador N° 1				Indicador N° 2				Indicador N° 3			
		S	CS	AV	CN	S	CS	AV	CS	S	CS	AV	CN
01	Estudiante		X				X					X	
02	Estudiante		X				X					X	
03	Estudiante		X				X				X		
04	Estudiante		X					X				X	
05	Estudiante		X				X				X		
06	Estudiante			X				X				X	
07	Estudiante		X				X					X	
08	Estudiante		X				X				X		
09	Estudiante			X				X				X	
10	Estudiante		X					X				X	
11	Estudiante		X				X				X		
12	Estudiante		X				X				X		
13	Estudiante			X			X					X	
14	Estudiante		X				X				X		

Leyenda: S = Siempre; CS = Casi Siempre; AV = Algunas Veces;
CN = Casi Nunca

Firma de la Facilitadora

