

	<b>INSTITUCIÓN EDUCATIVA JORGE ROBLEDO PLAN DE APOYO</b>	CÓDIGO : ED-F-09	VERSIÓN: 1
		FECHA: 07-01-2014 Página 1 de 1	

**ÁREA/ASIGNATURA:** Emprendimiento

**GRADO:** 7° **GRUPOS:** 7°2 y 7°3

**DOCENTE:** MARCO TULIO GÓMEZ RESTREPO

**PERÍODO:** 2

**ESTUDIANTE:** \_\_\_\_\_ **GRUPO:** \_\_\_\_\_

### 1. INDICADORES DE DESEMPEÑO A RECUPERAR:

- Identificación de las causas de los conflictos.
- Relación e identificación de las cualidades para la toma de decisiones.
- Realización de ejercicios, planteando soluciones a conflictos presentados por el profesor y su grupo de estudio.
- Realización de ejercicios reconociendo el proceso en la toma de decisiones.
- Relación de las formas de percibir el mundo con la generación de conflictos, además se esfuerza constantemente por mejorar, asistiendo a clase y presentando los trabajos.
- Valoración de la importancia de evaluar la toma de decisiones, además se esfuerza constantemente por mejorar, asistiendo a clase y presentando los trabajos oportunamente.

### 2. ACTIVIDADES:

#### A. Revista sobre el liderazgo:

Elaborar una revista, la cual puede ser de forma vertical u horizontal de manera creativa y decorada con los materiales que tenga a su alcance (Un cuaderno usado o reciclado que tenga hojas limpias u hojas tamaño carta, tijeras, revistas o periódico viejo para sacar de allí imágenes, colbón, colores o marcadores, ¼ de cartulina o cartón para la pasta de la revista). Debe tener las siguientes características:

- La portada de la revista debe ser decorada de manera creativa, tener un título o nombre creado por usted, una imagen, símbolo o logotipo personalizado (fotografía, dibujo, símbolo, entre otros) y finalmente un slogan, frase inventada, frase célebre y/o refrán.
- Las hojas deben estar numeradas, decoradas y con un título, un dibujo o una lámina.
- La primera hoja debe de ser la portada con: Nombre del Colegio, nombre del estudiante, grado, asignatura, año.
- La segunda hoja debe ser el índice o tabla de contenido con: El tema y el número de la página correspondiente.
- La tercera hoja: Es una pequeña autobiografía en donde se refiera a sus proyectos y aspiraciones futuras, le pones un dibujo o lámina que te identifique (puede ser un autorretrato).
- En la cuarta hoja: Escriba en qué consiste su proyecto de Emprendimiento o de Ciencias Naturales para que lo vaya alistando y lo pueda presentar en una posible Feria de la Ciencia, de la Creatividad y del Emprendimiento durante el presente año.
- Desde la quinta hoja y las siguientes: Escribes cada una de las características de un líder.

- En la última hoja: cuenta cómo fue tu experiencia en la elaboración de la revista, sugerencias y/o comentarios.
- B. Elaboración de 5 figuras como insectos o estrellas en papel reciclado, cada una del tamaño de una hoja carta.
- C. Taller E-Commerce:
  - a. ¿Qué es el comercio electrónico?
  - b. ¿Qué productos se pueden comercializar por internet?
  - c. ¿El comercio electrónico está al alcance de todas las personas?
  - d. Si sabemos que el internet es tan importante para todo y para todas las personas ¿Por qué tiene cosas malas y debemos de tener cuidado al hacer uso de él?

Actividad #1: De falso y verdadero sobre Emprendimiento.

De acuerdo, a tus conocimientos y los conceptos dados en el momento de conceptualización y ejemplificación sobre el tema de Emprendimiento: “El Comercio Electrónico”. Conteste con una (V) si es verdadero o con una (F) si es falso o con una (R) si es relativo, es decir, si depende de algo. Por favor escriba la explicación o justificación para cada punto.

- A. Es totalmente seguro hacer compras-ventas por internet, es decir, el comercio electrónico. ( )
  - B. Solamente se utilizan los medios electrónicos para hacer compras-ventas o para promocionar un producto. ( )
  - C. Cuando se hace una compra on-line el producto que le envían a uno es el mismo que se observa en la imagen virtual. ( )
  - D. Ha sido muy oportuno el comercio electrónico en este tiempo de confinamiento debido a la pandemia por el Covid-19. ( )
  - E. Es necesario ser mayor de edad para poder hacer uso del comercio electrónico. ( )
  - F. Hoy en día con la cuarta revolución industrial es necesario que todos nos capacitemos en el manejo de herramientas tecnológicas, independientemente si somos emprendedores, vendedores o compradores. ( )
  - G. Una ventaja de hacer transacciones por medios electrónicos es la facilidad y la rapidez sin necesidad de salir de casa. ( )
  - H. Únicamente pueden utilizar las compras o ventas on-line quienes tienen tarjetas de crédito o débito. ( )
  - I. La garantía no es indispensable en las compras o ventas on-line. ( )
  - J. El éxito de una tienda on-line depende de la publicidad, precio, calidad y respaldo de sus productos. ( )
  - K. Una persona que compra por internet disfruta del producto que necesita más rápido, que si lo compra físicamente. ( )
  - L. Es más fácil conseguir un producto en las tiendas locales que localizarlo en internet. ( )
  - M. Se puede emprender un negocio, comprar o vender algún producto por internet o presencial, sin necesidad de hacer un plan de negocio. ( )
  - N. Para un consumidor final lo más importante es comprar lo que quiere, ya sea en una tienda virtual o física, sin importar el precio, ni la calidad, ni el respaldo del producto. ( )
  - O. Es más fácil montar una tienda virtual que física. ( )
  - P. Para un emprendedor comercializar debe crear una gran tienda virtual y tener una marca consolidada en internet. ( )
- D. Elaboración de un Slogan y un Logotipo sobre el proyecto personal de Feria de la Ciencia:  
Consultar en el blog del docente  
<https://matugore.wixsite.com/educacionenciencias/tecnologia-y-emprendimiento> la guía # 5 del año 2020
- E. Disfraz de materiales reciclados.

F. Botella de amor: Rellenar una botella pet de 2,5 litros con materiales plásticos reciclados, se debe de compactar bien con un palito.

G. Taller sobre el conflicto guía # 6 de 2021

<https://matugore.wixsite.com/educacionciencias/tecnologia-y-emprendimiento>

1. - ¿Qué es un conflicto?
2. - ¿Cómo se resuelve un conflicto?
3. Los conflictos forman parte de nuestra vida cotidiana por cualquier circunstancia, por ejemplo. La falta de atención en salud cuando necesitamos ir al médico. Las restricciones del día sin carro, entre otros Preguntas orientadoras:
4. ¿Cuáles son los aspectos positivos y negativos que algún conflicto dejó en tu vida? ¿Cómo solucionaste el conflicto? ¿Le ha dejado experiencias significativas en la vivencia de conflictos en su barrio, en su casa, en su ciudad?
5. En una empresa se daña una máquina demasiado costosa. El gerente de la empresa llama a un experto en el equipo; después de revisarla, saca un destornillador, da tres vueltas a un pequeño tornillo y queda al instante la reparación eficiente de la máquina. Luego cobra al gerente de la empresa una suma considerable; pero este, (el gerente) se niega a pagarle tan alta suma, pero el técnico, le explica por qué le cobra dicha suma.
6. Preguntas orientadoras: ¿Qué aspectos facilitó que el experto solucionara de manera efectiva la situación? Cuando tomas decisiones que puntos consideras importantes.
7. Había una vez un árbol muy grande y muy bonito, de repente llegaron allí dos pajaritos, uno se hizo en una rama superior y le contaba al otro pajarito cómo era aquél árbol tan bonito con las hojas grandes y verdes, en ese momento le interrumpió el otro pajarito que estaba en la rama inferior y le dijo que eso no era así, que las hojas no se veían de color verde, sino de color blanco, entonces el otro pajarito comenzó a discutir y no se ponían de acuerdo y ya iban a empezar a pelear, cuando el pajarito que estaba en la rama de abajo subió para golpear al que estaba en la rama de arriba, y se dió cuenta que desde allí, todas las ramas se veían de color verde, entonces comprendió que desde ese punto de vista las cosas eran como decía su oponente y lo invitó a que bajara a la rama donde él se encontraba antes para que pudiera observar cómo se veían las hojas desde allí. Así los dos pajaritos estuvieron de acuerdo con ambos puntos de vista.
8. 1. ¿Cuál puede ser la consecuencia de ceder siempre cuando se presenta un conflicto?
9. 2. ¿En qué tipo de circunstancias consideras que debes imponer para solucionar un conflicto?
10. 3. Escriba una moraleja de la historia anterior.

H. Cuestionario sobre el conflicto guía # 6 de 2021

<https://matugore.wixsite.com/educacionciencias/tecnologia-y-emprendimiento>

- A. ¿Por qué razón se forma un conflicto?
- B. ¿Cuántas personas se necesitan para que se presente un conflicto?
- C. ¿Qué medios se utilizan para resolver un conflicto?
- D. ¿Qué sucede si se deja llevar de las emociones y no se controla en un conflicto?
- E. ¿Cómo puede hacer para evitar los conflictos?
- F. ¿Qué es mejor evitar un conflicto y que le digan que es un cobarde o ser valiente e imponerse a toda costa en el conflicto, sabiendo que con esa actitud puede hacerse daño a sí mismo o a otras personas?
- G. ¿Cómo influyen los chismes o comentarios de otras personas, para que se forme un conflicto?
- H. ¿Cómo influyen un mal consejo de otra persona o de algo falso o equivocado que vió en internet o en una red social para que se de un conflicto?
- I. ¿Qué sucede si un problema se dejara sin solucionar?
- J. ¿Qué consecuencias puede traer un conflicto que se deja mucho tiempo sin resolver?

- K. ¿Qué sucede si un emprendedor no soluciona los conflictos de su negocio?
- L. ¿Qué sucede si un consumidor no tiene garantía por su producto?
- M. ¿Cuál es la mejor forma para solucionar un conflicto?
- N. ¿Por qué cree que hay personas que son mas conflictivas que otras?
- O. ¿Qué gana una persona que le hace bullying o matoneo a otra persona?
- P. ¿Qué vacíos deja un conflicto con otra persona?
- Q. ¿Es necesario que otras personas nos ayuden a resolver los conflictos? Explique
- R. Si un cliente no está satisfecho con el servicio o producto que adquirió ¿Cómo se podría resolver su conflicto?
- S. ¿Qué conflictos nos puede acarrear el uso del comercio electrónico?
- T. ¿Qué conflictos generan los pedidos por domicilio?
- U. ¿Qué conflictos genera la publicidad engañosa o que no le respondan a un cliente con la oferta prometida o que no le respondan con la garantía del producto?
- V. Todos somos diferentes ¿Qué valor predomina al aceptar a las personas como son?
- W. ¿Cómo puedo evitar un conflicto personal, familiar, escolar, con los vecinos, con los amigos, etc ?

I. 5 informes de las exposiciones de Feria de la Ciencia.

J. Taller sobre el conflicto guía # 6 de 2021

<https://matugore.wixsite.com/educacionenciencias/tecnologia-y-emprendimiento> Inventar un tipo de conflicto entre un emprendedor y un cliente o entre jefe, el vendedor y el comprador y que tenga una solución: Para este conflicto

1. Escriba un título.
2. Escribir la historia.
3. Hacer un dibujo.
4. Escribir el antivalor del conflicto y el valor en la solución del conflicto.
5. Escribir la moraleja o enseñanza.