

	INSTITUCIÓN EDUCATIVA FE Y ALEGRÍA SAN JOSÉ					
	ESTRATEGIAS DE APOYO					
	COMPLEMENTARIAS		PLAN DE MEJORAMIENTO	X	PROMOCIÓN ANTICIPADA	
DOCENTE	ALEXA DEL PILAR GARCIA GARCIA					
ÁREA	EMPREDIMIENTO			PERÍODO		
GRADO	CUARTO 4	FECHA DE ENVÍO	VIERNES 2 DE AGOSTO			
<p>Estimado estudiante de Fe y Alegría San José, la actividad programada en este formato deberá ser realizada pensando en tu formación personal y en el desarrollo de tus competencias. Presentar el taller con los puntos aquí señalados es parte obligatoria del proceso, que consiste en la presentación de una evaluación escrita equivalente al 100% de la nota de recuperación. La evaluación será programada desde Coordinación.</p>						
ACTIVIDAD	Taller		Evaluación escrita 100 %			
Fecha de entrega	EL DIA QUE CORRESPONDA AL PLAN DE MEJORAMIENTO DEL AREA.		Pendiente programación de Coordinación			
TALLER						
TENER EN CUENTA						
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Leer muy bien las indicaciones que se dan y tener muy presente la fecha de entrega ➤ El taller se presenta en hojas de block sin rayas, escrito a mano (del estudiante) y con márgenes en cada lado de 2.5 cm. La portada deberá presentar el título del trabajo – Nombre completo del estudiante – Grado - Área ➤ Ningún punto del taller se resuelve en el formato enviado, todo deberá ir en el trabajo escrito. ➤ Realizar del taller COMPLETO es requisito para presentar el examen escrito ➤ Para el día del examen escrito: traer el taller y el cuaderno al día ➤ La información sobre los temas a desarrollar está en el cuaderno ➤ No es transcribir información de Internet, debes seleccionar información precisa de varias páginas web 						

- Leer varias veces las instrucciones y resolver con letra legible.

EMPREDIMIENTO

-Leer varias veces la definición

ASPECTOS QUE LLEVAN A LA PERSUASIÓN

-AFINIDAD, GUSTO, AMABILIDAD-

Una persona alcanza esta cualidad cuando proyecta una buena imagen de sí mismo y genera confianza en los demás.

Se puede estar más dispuesto a comprarle a una persona que atiende con gusto y con amabilidad que a una persona que no tiene una buena aptitud, una persona así no será persuasiva ni convencerá a los demás de adquirir lo que venda.

Alguien que proyecte actitudes positivas, aunque no se tenga relación alguna, con él, es la persona que tiene las posibilidades para que los demás entablen una relación amistosa, de negocios o de ventas con ella

1. ACTIVIDAD

Recorta de un periódico o revista, mínimo dos anuncios de publicidad e identifica en cada uno de ellos las características persuasivas que contienen.

-Leer varias veces la definición

RECIPROCIDAD

Significa que la gente está dispuesta a dar después de haber recibido. La reciprocidad es un instrumento muy poderoso para el hombre. Corresponde a la ley de la siembra y la cosecha. Si sembramos bien, recibiremos bien, pero si sembramos aspectos negativos, eso mismo recibiremos. Cuando se hace algo positivo por alguien es una compensación por lo que otros han hecho por nosotros.

¿Cómo se puede recoger frutos de un campo si antes no se han plantado semillas?

Respuesta: es imposible porque solo se pueden recoger frutos cuando se ha sembrado.

La reciprocidad es un signo de que la persona es agradecida, de confianza y actúa de manera correcta.

"Ingrato es quien niega el beneficio recibido; ingrato es quien lo disimula, más ingrato es quien no lo devuelve, y mucho más

ingrato quien se olvida de él

(Seneca)

ACTIVIDAD

2. Imagina que has creado un nuevo producto, descríbelo e inventa una estrategia de persuasión que genere confianza para convencer a tu maestro y compañeros de clase.

3. Recorta y pega ó dibuja diferentes tipos de anuncios que contengan los siguientes elementos: Afinidad, gusto, amabilidad y entorno social

4. Escuchar estos videos en youtube

-<https://youtu.be/4qViFGXkinA> (Construyendo un sueño)

- <https://youtu.be/3XA0bB79oGc> (**The Present - CGI Awarded short film (2014)**)

(empatía y asertividad)

**Realiza un resumen y construye 5 preguntas con sus respuestas.

(empatía y asertividad)

