

Explorando la Tecnología y el Mercadeo: ¡Debatimos Juntos!

Tecnología e Informática | Tecnología | Aprendizaje Colaborativo

Descripción

Este plan de clase tiene como propósito que los estudiantes de primaria comprendan cómo la tecnología influye en los procesos de mercadeo y publicidad que vemos en nuestra vida diaria. A través de actividades colaborativas y un debate organizado, los niños aprenderán a identificar ejemplos de tecnología aplicada al mercadeo, analizarán sus ventajas y desventajas, y desarrollarán habilidades para expresar sus ideas respetando las opiniones de los demás.

El tema es relevante porque la tecnología está presente en muchos productos y servicios que los niños conocen, y entender cómo se usan estas herramientas para promocionarlos les ayudará a ser consumidores más críticos y conscientes. Además, el trabajo en equipo les permitirá practicar la escucha activa, el diálogo respetuoso y la construcción colectiva de conocimiento.

Conectaremos este aprendizaje con su entorno cotidiano, mostrando ejemplos de tecnología en la publicidad que ellos ven en televisión, internet o en la tienda, para que puedan reconocer estos procesos en su vida real y participar activamente en el debate.

Objetivos de Aprendizaje

- Identificar ejemplos de tecnología utilizada en los procesos de mercadeo y publicidad.
- Argumentar puntos de vista a favor o en contra del uso de la tecnología en el mercadeo, respetando opiniones diversas.
- Colaborar efectivamente en grupos pequeños para construir ideas y preparar argumentos para un debate.
- Reflexionar sobre la influencia de la tecnología en las decisiones de compra y consumo.

Recursos Necesarios

- Hojas de papel para notas (suficientes para cada estudiante)
- Marcadores o crayones de colores (varios juegos para los grupos)
- Tarjetas con imágenes de diferentes tecnologías usadas en la publicidad (ej. anuncios en televisión, redes sociales, códigos QR, pantallas digitales)
- Cartel o pizarra para anotar ideas clave
- Proyector o computadora para mostrar videos cortos (opcional)
- Reloj o temporizador visible para controlar tiempos

Requisitos Previos

- Conocimientos básicos sobre qué es la publicidad (visto en clases anteriores o ejemplos cotidianos).
- Habilidades para trabajar en equipo y expresar ideas en voz alta.
- Capacidad para escuchar a compañeros y respetar turnos de palabra.

Actividades

Sesión 1: Descubrimos cómo la tecnología ayuda a vender

Fase de Inicio

Tiempo estimado: 10 minutos

Propósito de la sesión:

El docente explica que hoy aprenderán cómo la tecnología ayuda a las personas a mostrar productos y hacer que más gente los conozca, y que empezarán a prepararse para un debate donde compartirán sus ideas juntos.

Activación de conocimientos previos:

- **Docente dice:** “¿Cuántos han visto anuncios en la televisión, en internet o en la calle? ¿Pueden contarme qué vieron?”
- **Estudiantes responden** con ejemplos sencillos y el docente anota en la pizarra palabras clave (ej. “anuncio”, “televisión”, “internet”).

Motivación y enganche:

- **Docente comparte:** “¿Sabían que ahora no solo vemos anuncios en la tele? ¡También hay anuncios con juegos, videos y hasta códigos que podemos escanear con el celular! ¿Quieren descubrir cómo funciona todo esto?”
- **Estudiantes muestran interés y expresan expectativas.**

Contextualización:

- **Docente explica:** “La tecnología está en todas partes, incluso cuando compramos un dulce o un juguete. Entender cómo se usa para mostrarnos cosas es importante para saber qué queremos y por qué.”
- **Estudiantes escuchan y relacionan con su experiencia.**

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado: 45 minutos

Presentación del contenido:

El docente muestra tarjetas con imágenes de diferentes tecnologías en mercadeo (anuncios digitales, códigos QR, pantallas en tiendas). En grupos pequeños, los estudiantes observan y discuten qué tecnología ven y qué creen que

hace.

Actividad 1: “Exploramos la tecnología en la publicidad”

- **Objetivo:** Identificar ejemplos de tecnología en publicidad.
- **Instrucciones:**
 - Formar grupos de 4 estudiantes.
 - Cada grupo recibe tarjetas con imágenes variadas.
 - Observar cada tarjeta y conversar qué tecnología aparece y cómo ayuda a mostrar el producto.
 - Escribir o dibujar en una hoja lo que entienden de cada imagen.
- **Organización:** Grupos pequeños (4 estudiantes)
- **Producto:** Lista o dibujo con ejemplos y explicaciones breves.
- **Tiempo:** 20 minutos
- **Rol del docente:** Circular entre grupos, hacer preguntas como “¿Para qué creen que sirve esta tecnología?”, “¿Cómo ayuda a que la gente vea el producto?”

Actividad 2: “Preparamos nuestros argumentos para el debate”

- **Objetivo:** Organizar ideas para argumentar en un debate.
- **Instrucciones:**
 - En el mismo grupo, pensar en dos ventajas y dos desventajas del uso de tecnología en la publicidad (por ejemplo, ayuda a conocer productos, pero a veces muestra cosas que no necesitamos).
 - Escribir o dibujar estas ideas en una hoja.
 - Practicar expresar una ventaja y una desventaja en voz alta.
- **Organización:** Grupos pequeños
- **Producto:** Lista de ventajas y desventajas escritas o ilustradas.
- **Tiempo:** 25 minutos
- **Rol del docente:** Ayudar a los grupos a formular ideas claras, hacer preguntas guías como “¿Por qué es buena esta tecnología para vender?”, “¿Qué problema puede causar?”

Diferenciación:

- Para estudiantes que terminan antes: diseñan un pequeño cartel con dibujos o palabras para explicar una ventaja o desventaja.
- Para estudiantes que necesitan apoyo: trabajar con un adulto o compañero para escribir sus ideas y usar dibujos para ilustrarlas.

Transición:

El docente reúne nuevamente a todos y dice: “Muy bien, ahora que conocen ejemplos y tienen sus ideas, en la próxima sesión usaremos estas ideas para debatir y aprender a escuchar y hablar respetando a los demás.”

Fase de Cierre

Tiempo estimado: 5 minutos

Síntesis:

En plenaria, cada grupo comparte una ventaja y una desventaja que encontraron. El docente escribe en la pizarra para que todos vean los puntos clave.

Reflexión metacognitiva:

- “¿Qué aprendimos hoy sobre la tecnología y los anuncios?”
- “¿Por qué es importante escuchar las ideas de mis compañeros?”
- “¿Cómo me sentí trabajando en equipo?”

Retroalimentación:

El docente felicita a los grupos por sus aportes, destaca las ideas compartidas y motiva a seguir participando activamente en la próxima sesión.

Transferencia:

Se invita a los niños a observar en casa anuncios que usen tecnología y pensar si les gustan o no, para comentarlo en la siguiente clase.

Sesión 2: Debatis sobre la tecnología y el mercadeo

Fase de Inicio

Tiempo estimado: 10 minutos

Propósito de la sesión:

El docente recuerda brevemente lo trabajado en la sesión anterior y explica que hoy harán un debate para compartir sus ideas y aprender a escuchar diferentes opiniones.

Activación de conocimientos previos:

- **Docente pregunta:** “¿Quién recuerda alguna ventaja o desventaja que vimos la semana pasada sobre tecnología y publicidad?”
- **Estudiantes responden** y se repasan rápidamente las ideas en la pizarra.

Motivación y enganche:

- **Docente dice:** “Un debate es como una conversación organizada donde todos pueden decir lo que piensan. ¿Están listos para compartir sus ideas y escuchar a los demás?”
- **Estudiantes muestran entusiasmo y se preparan.**

Contextualización:

- **Docente explica:** “Debatir nos ayuda a entender mejor los temas y a respetar opiniones diferentes, algo muy importante en la vida y en la escuela.”
- **Estudiantes asienten y se alistan para participar.**

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado: 45 minutos

Presentación del contenido:

El docente organiza a los estudiantes en los mismos grupos de la sesión anterior y asigna a cada grupo la posición a favor o en contra del uso de tecnología en mercadeo.

Actividad 1: “Debate en grupos”

- **Objetivo:** Argumentar puntos de vista en un debate respetuoso.
- **Instrucciones:**
 - Cada grupo prepara sus argumentos a favor o en contra usando las ideas de la sesión anterior.
 - El grupo elige un portavoz para hablar en la plenaria.
 - Se practica la escucha activa y el respeto por los turnos.
- **Organización:** Grupos pequeños, luego plenaria para compartir.
- **Producto:** Argumentos orales claros y respetuosos.
- **Tiempo:** 25 minutos (15 para preparación, 10 para debate plenaria)
- **Rol del docente:** Supervisar grupos, apoyar con preguntas para fortalecer argumentos, moderar el debate para asegurar orden y respeto.

Actividad 2: “Mapa de ideas colectivo”

- **Objetivo:** Consolidar las ideas presentadas en el debate.
- **Instrucciones:**
 - En la pizarra se dibuja un mapa con dos columnas: “Ventajas” y “Desventajas”.
 - Los estudiantes, con ayuda del docente, colocan las ideas más importantes mencionadas durante el debate en cada columna.
- **Organización:** Plenaria
- **Producto:** Mapa visual en la pizarra con ideas clave.

- **Tiempo:** 15 minutos
- **Rol del docente:** Guiar la organización de las ideas, preguntar a los estudiantes para clarificar y resumir.

Diferenciación:

- Para estudiantes que terminan antes: pueden ayudar a escribir o ilustrar el mapa de ideas en la pizarra o en hojas grandes.
- Para estudiantes que necesitan más apoyo: pueden participar como oyentes activos y usar dibujos para expresar sus opiniones con ayuda.

Transición:

El docente conecta el debate con la próxima fase diciendo: “Ahora que vimos muchas ideas diferentes, vamos a reflexionar sobre qué aprendimos y cómo podemos usarlo en nuestra vida.”

Fase de Cierre

Tiempo estimado: 5 minutos

Síntesis:

Cada estudiante escribe en una hoja tres cosas que aprendió sobre la tecnología y el mercadeo y una pregunta que le gustaría investigar o saber más.

Reflexión metacognitiva:

- “¿Cuál fue la idea que más me gustó del debate y por qué?”
- “¿Cómo me ayudó escuchar a mis compañeros a entender mejor el tema?”
- “¿Qué puedo hacer cuando vea un anuncio con tecnología para decidir si quiero comprar o no?”

Retroalimentación:

El docente lee algunas respuestas en voz alta, felicita a los estudiantes por su participación y les recuerda que siempre es bueno pensar y preguntar antes de tomar decisiones.

Transferencia:

Se invita a los estudiantes a compartir en casa lo aprendido con su familia y a observar juntos anuncios que usen tecnología para hablar sobre ellos.

Tarea o reto:

Observar durante la semana un anuncio con tecnología (en televisión, internet o en la calle) y dibujar lo que más les llamó la atención, para compartirlo en clase.

Evaluación

Tipo de evaluación:

- **Diagnóstica:** Al inicio de la Sesión 1, con la pregunta sobre anuncios vistos.
- **Formativa:** Durante las actividades en grupo en ambas sesiones, observando la participación, argumentación y colaboración.
- **Sumativa:** Al cierre de la Sesión 2, mediante la síntesis escrita y la participación en el debate.

Criterios de evaluación:

- Identifica ejemplos claros de tecnología en mercadeo (Objetivo 1).
- Expresa argumentos a favor o en contra con claridad y respeto (Objetivo 2).
- Trabaja en equipo mostrando colaboración y responsabilidad compartida (Objetivo 3).
- Reflexiona sobre la influencia de la tecnología en las decisiones personales (Objetivo 4).

Instrumentos sugeridos:

- Lista de cotejo para observar participación y respeto durante el debate.
- Rúbrica sencilla para evaluar claridad y relevancia de argumentos.
- Revisión de productos escritos/dibujos (listas de ventajas/desventajas, síntesis final).
- Autoevaluación y coevaluación con preguntas guiadas al final de la sesión 2.

Evidencias de aprendizaje:

- Listas y dibujos de ejemplos de tecnología en mercadeo creados en grupo.
- Argumentos orales presentados en el debate.
- Mapa colectivo de ideas en la pizarra.
- Síntesis escrita individual con aprendizajes y preguntas.