

Descubriendo el Poder de una Propuesta de Valor

Persona y sociedad | Emprendimiento e Innovación | Aprendizaje Colaborativo

Descripción

Este plan de clase tiene como propósito que los estudiantes de primaria comprendan de manera sencilla y práctica qué es una propuesta de valor y por qué es importante para cualquier idea o producto. A través del trabajo en equipo y actividades colaborativas, los niños aprenderán a identificar qué hace especial a un producto o idea, cómo comunicarlo para que otros lo entiendan y por qué esto puede ayudar a que sus ideas sean exitosas.

Esta experiencia conecta con su vida diaria, ya que todos ellos, en algún momento, han pensado en algo que les gusta mucho o que quisieran compartir con amigos o familiares, como un juego, una manualidad o un servicio. Aprender a definir y compartir una propuesta de valor les ayudará a expresar mejor sus ideas y a trabajar en equipo para lograr objetivos comunes.

Además, el aprendizaje colaborativo fortalecerá sus habilidades sociales y de comunicación, preparándolos para futuros proyectos escolares y personales.

Objetivos de Aprendizaje

- Identificar y explicar qué es una propuesta de valor en términos sencillos.
- Analizar ejemplos cotidianos para reconocer propuestas de valor en productos o servicios.
- Crear una propuesta de valor simple para una idea o producto grupal.
- Trabajar en equipo valorando las ideas de todos para construir soluciones compartidas.
- Reflexionar sobre la importancia de comunicar claramente lo que hace especial una idea o producto.

Recursos Necesarios

- Cartulinas blancas y de colores (al menos 1 por grupo).
- Marcadores de colores (varios por grupo).
- Tarjetas pequeñas (post-its o recortes de papel) para escribir ideas.
- Imágenes impresas de productos o servicios comunes (ejemplo: bicicleta, helado, mochila, etc.).
- Pizarra o rotafolios para anotaciones grupales.
- Proyector o computadora para mostrar videos cortos (opcional).
- Reproductor de audio para canción o juego inicial (opcional).

Requisitos Previos

- Habilidades básicas de lectura y escritura.

- Experiencias previas con trabajo en equipo en clase.
- Conocimiento básico de productos o servicios que usan en su vida diaria.
- Capacidad para expresar ideas oralmente en grupo.

Actividades

Sesión 1: ¿Qué es una propuesta de valor? Descubriéndola juntos

Fase de Inicio

Tiempo estimado: 10 minutos

Propósito de la sesión:

Presentar la idea de propuesta de valor usando ejemplos cercanos y preparar a los estudiantes para colaborar en equipo para descubrir qué hace especial un producto o idea.

Activación de conocimientos previos:

- **Docente:** Muestra imágenes de objetos cotidianos (helado, bicicleta, mochila) y pregunta: "¿Por qué creen que a ustedes o a otras personas les gusta este objeto? ¿Qué lo hace especial?"
- **Estudiantes:** Responden en voz alta y comentan sus ideas.

Motivación y enganche:

- **Docente:** Cuenta un breve cuento donde un niño inventa un juego para sus amigos y pregunta: "¿Por qué crees que sus amigos quisieron jugar con él? ¿Qué tenía ese juego que les gustó tanto?"
- **Estudiantes:** Participan dando ideas y opiniones.

Contextualización:

Docente: Explica con lenguaje sencillo que la propuesta de valor es lo que hace que algo sea especial y que los demás quieran tenerlo o usarlo. Relaciona con ejemplos de su vida diaria, como su juguete favorito o un bocadillo que les gusta.

Transición: "Ahora, vamos a trabajar en grupos para descubrir juntos qué hace especial un producto y cómo podemos decirlo en pocas palabras."

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado: 45 minutos

Presentación del contenido:

El docente introduce la idea de propuesta de valor con un lenguaje simple: "Una propuesta de valor es decir qué hace que algo sea bueno o especial para las personas. Hoy vamos a aprender a encontrar eso en un producto y a decirlo en grupo."

Actividad 1: "Mi producto especial"

- **Objetivo:** Identificar qué hace especial un producto.
- **Instrucciones:** En grupos de 3-4, elijan una imagen de un producto de las que les di (helado, bicicleta, mochila, etc.). Piensen y escriban en tarjetas pequeñas qué hace especial ese producto, por ejemplo: "Es rico", "Es rápido", "Es cómodo".
- **Organización:** Grupos pequeños.
- **Producto:** Tarjetas con ideas sobre la propuesta de valor del producto elegido.
- **Tiempo:** 20 minutos.
- **Rol docente:** Circula entre grupos, hace preguntas como: "¿Por qué les gusta ese producto?", "¿Qué crees que es lo mejor de él?", "¿Cómo se siente usarlo?".

Actividad 2: "Compartimos nuestras ideas"

- **Objetivo:** Comunicar oralmente las propuestas de valor encontradas.
- **Instrucciones:** Cada grupo comparte en plenaria las tarjetas que escribieron y explican por qué creen que su producto es especial.
- **Organización:** Plenaria.
- **Producto:** Presentación oral breve y tarjetas con ideas.
- **Tiempo:** 15 minutos.
- **Rol docente:** Facilita el diálogo, complementa con ejemplos, y escribe en la pizarra palabras clave que aparecen en las propuestas.

Diferenciación:

- Para estudiantes que terminan antes: Invitar a que dibujen o decoren una cartelera que represente visualmente su producto y su propuesta de valor.
- Para estudiantes que necesitan apoyo: Trabajar en pareja con el docente para ayudarlos a expresar sus ideas con palabras simples y apoyarlas con dibujos.

Transición: "En la próxima sesión, aprenderemos a juntar esas ideas para crear una frase que explique de forma clara qué hace especial nuestro producto."

Fase de Cierre

Tiempo estimado: 5 minutos

Síntesis:

- **Docente:** Solicita a los estudiantes que en voz alta digan una palabra o frase que aprendieron hoy sobre qué hace especial un producto.
- **Estudiantes:** Participan diciendo sus ideas.

Reflexión metacognitiva:

- ¿Qué aprendí hoy sobre los productos que me gustan?
- ¿Cómo ayudó mi grupo a descubrir qué hace especial nuestro producto?
- ¿Por qué es importante saber qué hace especial algo que queremos compartir?

Retroalimentación:

Docente: Elogia la participación de todos, destaca las ideas creativas y la colaboración en equipo. Señala las palabras importantes que conectan con la propuesta de valor.

Transferencia:

Docente: Explica que en la próxima sesión usarán esas ideas para crear una frase especial que se llama propuesta de valor.

Tarea o reto:

Pedir a los estudiantes que piensen en un objeto o juego que les guste mucho y que traten de pensar qué lo hace especial para ellos. Lo compartirán en la siguiente sesión.

Sesión 2: Construyendo nuestra propuesta de valor

Fase de Inicio

Tiempo estimado: 10 minutos

Propósito de la sesión:

Recordar lo aprendido y preparar a los estudiantes para crear una frase simple que explique la propuesta de valor de su producto.

Activación de conocimientos previos:

- **Docente:** Pregunta: "¿Recuerdan qué cosas hacen especial a un producto? ¿Pueden darme ejemplos rápidos?"
- **Estudiantes:** Responden y participan recordando la sesión anterior.

Motivación y enganche:

- **Docente:** Muestra un ejemplo sencillo de propuesta de valor, por ejemplo: "Este helado es delicioso y refrescante para los días calurosos". Pregunta: "¿Qué creen que quiere decir esta frase? ¿Les gusta?"
- **Estudiantes:** Comentan y dan su opinión.

Contextualización:

Docente: Explica que hoy aprenderán a juntar las ideas para hacer una frase que diga qué es lo especial de su producto, como en el ejemplo.

Transición: "Vamos a trabajar en equipo para escribir nuestra propia propuesta de valor."

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado: 45 minutos

Presentación del contenido:

El docente explica que una propuesta de valor es una frase corta que dice qué es lo bueno y especial de un producto para que otros quieran usarlo o comprarlo.

Actividad 1: "Construyamos nuestra frase mágica"

- **Objetivo:** Crear una frase simple que exprese la propuesta de valor de un producto.
- **Instrucciones:** En grupos, revisen las tarjetas con ideas y juntos elijan las palabras más importantes. Luego, con ayuda del docente, armen una frase corta que explique qué hace especial su producto.
- **Organización:** Grupos pequeños.
- **Producto:** Frase escrita en cartulina o papel grande.
- **Tiempo:** 30 minutos.
- **Rol docente:** Apoya a los grupos con preguntas guía: "¿Qué es lo mejor de su producto?", "¿Para quién es bueno?", "¿Por qué lo recomendarían?", y ayuda a organizar las ideas en una frase clara.

Actividad 2: "Presentamos nuestra propuesta"

- **Objetivo:** Practicar la comunicación oral y compartir la propuesta de valor con el grupo.
- **Instrucciones:** Cada grupo presenta su frase al resto de la clase y explica por qué la eligieron.
- **Organización:** Plenaria.
- **Producto:** Presentación oral y cartel con la propuesta de valor.
- **Tiempo:** 15 minutos.
- **Rol docente:** Facilita las presentaciones, brinda retroalimentación positiva y resalta frases claras y creativas.

Diferenciación:

- Para estudiantes que terminan antes: Diseñar un dibujo que acompañe su propuesta de valor.
- Para estudiantes que necesitan más apoyo: Trabajar en parejas con el docente para simplificar la frase y practicar la presentación.

Transición: "En la próxima sesión, usaremos nuestras propuestas para imaginar ideas nuevas y cómo compartirlas con más personas."

Fase de Cierre

Tiempo estimado: 5 minutos

Síntesis:

- **Docente:** Pide a los estudiantes que digan en voz alta una palabra que usaron en su propuesta de valor.
- **Estudiantes:** Participan diciendo palabras clave.

Reflexión metacognitiva:

- ¿Qué fue fácil o difícil al crear la frase?
- ¿Cómo ayudó trabajar en equipo para hacer la propuesta?
- ¿Por qué creen que es importante decir qué hace especial algo que queremos compartir?

Retroalimentación:

Docente: Felicita la creatividad y el esfuerzo en la comunicación clara.

Transferencia:

Invita a pensar cómo podrían usar estas frases para explicar sus ideas a sus familiares o amigos.

Tarea o reto:

Invitar a los estudiantes a practicar decir su propuesta de valor en casa con alguien y contar cómo les fue en la próxima clase.

Sesión 3: Descubriendo nuevas ideas con nuestra propuesta de valor

Fase de Inicio

Tiempo estimado: 10 minutos

Propósito de la sesión:

Recordar las propuestas de valor creadas y preparar a los estudiantes para usar esas ideas en la creación de nuevas ideas o mejoras.

Activación de conocimientos previos:

- **Docente:** Pregunta: "¿Recuerdan las frases que crearon para decir qué hace especial su producto? ¿Quién quiere compartir su propuesta de valor de nuevo?"
- **Estudiantes:** Participan compartiendo sus frases.

Motivación y enganche:

- **Docente:** Cuenta una breve historia de un invento que mejoró porque escucharon lo que la gente quería, y pregunta: "¿Cómo creen que podemos usar nuestras propuestas para pensar en ideas nuevas?"
- **Estudiantes:** Comentan y dan ideas.

Contextualización:

Docente: Explica que hoy usarán sus propuestas para imaginar nuevas ideas o mejorar productos, trabajando en equipo como pequeños inventores.

Transición: "Vamos a ponernos creativos y pensar juntos."

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado: 45 minutos

Presentación del contenido:

El docente invita a los estudiantes a usar las propuestas de valor para generar ideas nuevas o mejoras, fomentando el pensamiento creativo y colaborativo.

Actividad 1: "Inventores en equipo"

- **Objetivo:** Usar la propuesta de valor para imaginar una idea nueva o una mejora.
- **Instrucciones:** En grupos, lean su propuesta de valor y piensen juntos: ¿Cómo podríamos hacer que este producto sea aún mejor o diferente? Escriban o dibujen su idea nueva en la cartulina.
- **Organización:** Grupos pequeños.
- **Producto:** Cartulina con dibujo o texto de la idea nueva o mejora.
- **Tiempo:** 30 minutos.
- **Rol docente:** Pregunta: "¿Qué problema ayuda a resolver su idea?", "¿Para quién es?", "¿Qué la hace especial?" Ayuda a organizar las ideas.

Actividad 2: "Compartimos nuestras nuevas ideas"

- **Objetivo:** Comunicar sus ideas creativas y recibir comentarios.
- **Instrucciones:** Cada grupo presenta su idea nueva o mejora al resto de la clase y explica cómo su propuesta de valor ayudó a pensarla.
- **Organización:** Plenaria.
- **Producto:** Presentación oral y cartulina con la idea.
- **Tiempo:** 15 minutos.
- **Rol docente:** Facilita la presentación, fomenta preguntas y comentarios respetuosos.

Diferenciación:

- Para estudiantes que terminan antes: Elaborar un título creativo para su idea.
- Para estudiantes que necesitan apoyo: Trabajar con el docente para expresar sus ideas con dibujos y palabras sencillas.

Transición: "En la próxima sesión, aprenderemos a contarle a más personas sobre nuestras ideas usando nuestras propuestas de valor."

Fase de Cierre

Tiempo estimado: 5 minutos

Síntesis:

- **Docente:** Pide a los estudiantes que digan qué aprendieron sobre usar las propuestas de valor para crear ideas nuevas.
- **Estudiantes:** Participan con respuestas breves.

Reflexión metacognitiva:

- ¿Cómo nos ayudó la propuesta de valor a pensar en ideas nuevas?
- ¿Qué fue divertido o difícil en trabajar en equipo para inventar?
- ¿Por qué es importante contar a otros lo que hace especial una idea?

Retroalimentación:

Docente: Elogia la creatividad y el trabajo colaborativo, señala avances en expresión de ideas.

Transferencia:

Invita a pensar en cómo podrían contar estas ideas a familiares o amigos para recibir sus opiniones.

Tarea o reto:

Invitar a que en casa practiquen contar su idea nueva usando su propuesta de valor y traer comentarios para la próxima sesión.

Sesión 4: Compartiendo y mejorando nuestras propuestas

Fase de Inicio

Tiempo estimado: 10 minutos

Propósito de la sesión:

Preparar a los estudiantes para comunicar sus ideas y escuchar comentarios para mejorar.

Activación de conocimientos previos:

- **Docente:** Pregunta: "¿Recuerdan las ideas nuevas que crearon? ¿Quién practicó contar su idea en casa?"
- **Estudiantes:** Comparten sus experiencias.

Motivación y enganche:

- **Docente:** Cuenta una historia breve donde un inventor mejoró su idea gracias a los comentarios de sus amigos y pregunta: "¿Por qué es importante escuchar a los demás?"
- **Estudiantes:** Comentan y reflexionan.

Contextualización:

Docente: Explica que hoy compartirán sus ideas y aprenderán a recibir y dar comentarios para mejorar, siempre con respeto.

Transición: "Vamos a practicar ser buenos escuchas y ayudarnos a mejorar."

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado: 45 minutos

Presentación del contenido:

El docente presenta reglas básicas para dar y recibir comentarios respetuosos y constructivos.

Actividad 1: "Presentamos y escuchamos"

- **Objetivo:** Practicar la comunicación oral y la escucha activa para mejorar las ideas.
- **Instrucciones:** Cada grupo presenta su idea y propuesta de valor. Los demás grupos hacen preguntas o comentarios positivos y sugieren ideas para mejorar.
- **Organización:** Plenaria con turnos de presentación y diálogo.
- **Producto:** Presentación oral y registro de comentarios en cartelera.
- **Tiempo:** 30 minutos.
- **Rol docente:** Modera, asegura que todos hablen con respeto y guía con preguntas: "¿Qué te gustó de la idea?", "¿Cómo podríamos hacerla mejor?".

Actividad 2: "Mejoramos nuestra propuesta"

- **Objetivo:** Aplicar los comentarios para mejorar la propuesta de valor y la idea.
- **Instrucciones:** En grupos, revisen los comentarios y ajusten su propuesta de valor o idea para que sea más clara o especial.
- **Organización:** Grupos pequeños.
- **Producto:** Propuesta de valor y idea mejoradas en cartulina.
- **Tiempo:** 15 minutos.
- **Rol docente:** Apoya la reflexión y ayuda a sintetizar los cambios.

Diferenciación:

- Para estudiantes que terminan antes: Crear una pequeña invitación para compartir su idea con alguien fuera del aula.
- Para estudiantes que necesitan más apoyo: Trabajar con el docente para organizar las ideas y redactar mejoras sencillas.

Transición: "En la última sesión, prepararemos una presentación final para mostrar todo lo que aprendimos."

Fase de Cierre

Tiempo estimado: 5 minutos

Síntesis:

- **Docente:** Pide que cada estudiante diga en una palabra cómo se sintió al compartir y recibir comentarios.
- **Estudiantes:** Participan con palabras como "feliz", "nervioso", "contento".

Reflexión metacognitiva:

- ¿Por qué es importante escuchar a los demás para mejorar nuestras ideas?
- ¿Cómo me sentí al compartir mi propuesta?
- ¿Qué aprendí sobre trabajar en equipo hoy?

Retroalimentación:

Docente: Destaca la importancia del respeto y la colaboración, y felicita el esfuerzo de todos.

Transferencia:

Invita a pensar en cómo podrían usar estas habilidades en otras áreas de su vida.

Tarea o reto:

Practicar contar su propuesta mejorada a alguien en casa y traer un dibujo o comentario para la siguiente sesión.

Sesión 5: Nuestra gran presentación: mostrando nuestra propuesta de valor

Fase de Inicio

Tiempo estimado: 10 minutos

Propósito de la sesión:

Preparar a los estudiantes para presentar con confianza su propuesta de valor y toda la idea desarrollada.

Activación de conocimientos previos:

- **Docente:** Pregunta: "¿Qué recuerdan de sus propuestas y cómo las mejoraron? ¿Quién quiere compartir un poco?"
- **Estudiantes:** Participan con sus respuestas.

Motivación y enganche:

- **Docente:** Explica que hoy serán pequeños presentadores y que mostrarán lo que aprendieron a sus compañeros y al docente.
- **Estudiantes:** Muestran entusiasmo y se preparan.

Contextualización:

Docente: Recuerda que la propuesta de valor es lo que hace especial su idea y que hoy la compartirán con claridad y confianza.

Transición: "Vamos a practicar un poco antes de nuestra presentación final."

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado: 45 minutos

Actividad 1: "Ensayamos nuestra presentación"

- **Objetivo:** Practicar la presentación oral para ganar confianza.
- **Instrucciones:** En grupos, ensayan decir su propuesta de valor y explicar su idea usando sus cartulinas. Se ayudan entre ellos para mejorar la expresión y la postura.
- **Organización:** Grupos pequeños.
- **Producto:** Presentación ensayada.
- **Tiempo:** 20 minutos.
- **Rol docente:** Observa, da consejos para hablar claro y con confianza, anima a los estudiantes.

Actividad 2: "Nuestra presentación final"

- **Objetivo:** Presentar la propuesta de valor y la idea a toda la clase con seguridad.
- **Instrucciones:** Cada grupo presenta su propuesta y idea al resto de la clase y al docente.
- **Organización:** Plenaria.
- **Producto:** Presentación oral final y cartulina con propuesta de valor y idea.
- **Tiempo:** 25 minutos.
- **Rol docente:** Escucha, ofrece retroalimentación positiva, motiva y hace preguntas que refuercen el aprendizaje.

Diferenciación:

- Para estudiantes que terminan antes: Ayudar a preparar una pequeña cartulina decorativa o resumen visual.

- Para estudiantes que necesitan más apoyo: Apoyo individual para hablar y expresar la propuesta de valor con frases sencillas.

Fase de Cierre

Tiempo estimado: 5 minutos

Síntesis:

- **Docente:** Pide a los estudiantes que digan una cosa que aprendieron durante estas sesiones sobre las propuestas de valor.
- **Estudiantes:** Responden con frases breves.

Reflexión metacognitiva:

- ¿Cómo me sentí al presentar mi propuesta de valor?
- ¿Qué aprendí sobre trabajar en equipo y compartir ideas?
- ¿Por qué es importante saber qué hace especial una idea o producto?

Retroalimentación:

Docente: Felicita a todos por su esfuerzo, creatividad y trabajo en equipo, destacando el aprendizaje sobre propuestas de valor y comunicación.

Transferencia:

Invita a usar lo aprendido para futuros proyectos, para expresar sus ideas en la escuela y en su vida diaria.

Tarea o reto:

Animar a que compartan su propuesta de valor y su idea con alguien fuera del aula y cuenten su experiencia la próxima vez.

Evaluación

Tipo de evaluación:

- **Diagnóstica:** En la sesión 1, durante la activación de conocimientos previos para conocer ideas iniciales sobre qué hace especial un producto.
- **Formativa:** Durante todas las sesiones, mediante observación directa del trabajo en grupo, participación en actividades y presentaciones orales.
- **Sumativa:** En la sesión 5, a través de la presentación final de la propuesta de valor y la idea desarrollada.

Criterios de evaluación:

- Identifica características que hacen especial un producto o idea (objetivo 1).

- Crea una propuesta de valor clara y sencilla (objetivo 3).
- Trabaja colaborativamente para construir y presentar ideas (objetivo 4).
- Comunica oralmente la propuesta de valor con comprensión y confianza (objetivo 5).
- Analiza ejemplos y reflexiona sobre la importancia de la propuesta de valor (objetivo 2).

Instrumentos sugeridos:

- Lista de cotejo para observar participación, colaboración y expresión oral.
- Rúbrica sencilla para evaluar claridad, creatividad y trabajo en equipo en la presentación final.
- Observación directa durante actividades grupales.
- Portafolio con productos escritos (tarjetas, cartulinas) y dibujos.
- Autoevaluación y coevaluación con preguntas guiadas al final de cada sesión.

Evidencias de aprendizaje:

- Tarjetas y cartulinas con ideas y propuestas de valor escritas.
- Frases creadas para la propuesta de valor.
- Presentaciones orales grupales.
- Participación en actividades colaborativas y reflexiones escritas u orales.