

## ORIENTACIONES DIDÁCTICAS EN LA ATENCIÓN A LOS GRUPOS DE CONSUMIDORES.

FICHA 2

# ANTES DE UNA SESIÓN DE ATENCIÓN A LOS GRUPOS DE CONSUMIDORES

Para planear los eventos de atención a los grupos de consumidores y a la población en general (conferencia, curso, plática, taller, etc.) el promotor debe:

- ✚ Realizar una detección de necesidades para conocer lo siguiente:
  - ✓ Características de los integrantes del grupo (perfil).
  - ✓ Necesidades, objetivos y expectativas de los participantes.
  - ✓ Tiempo que se dispone para el desarrollo del evento.
  - ✓ Selección de contenidos, lecturas, y material didáctico.

## EL PROMOTOR DEBE:

- ✚ Seleccionar el tema conforme a las necesidades e intereses del grupo.
- ✚ Conocer el espacio en donde se llevará a cabo la atención al grupo. Esto le ayudará a identificar qué tipo de materiales didácticos se pueden utilizar durante la sesión.
- ✚ Apoyarse en la carta descriptiva Ficha 2 de la sesión.

- Las actividades sugeridas se pueden adaptar dependiendo las características de la población a atender.
- ✚ Preparar el tema a impartir con el grupo.
- ✚ Preparar los materiales didácticos a utilizar en la sesión:

## GRÁFICOS:

---

- ✓ Lista de asistencia.
- ✓ Rotafolio.
- ✓ Pizarrón.
- ✓ Hojas blancas de rotafolio.
- ✓ Lápices.
- ✓ Hojas blancas tamaño carta.
- ✓ Cinta adhesiva.
- ✓ Marcadores de colores.
- ✓ Etiquetas adhesivas.

## IMPRESOS:

---

- ✓ Folletería institucional o del tema.
- ✓ Material impreso del tema (Ficha)
- ✓ Láminas expositivas.
- ✓ Revista del Consumidor, etc.
- ✓ Ejercicios.

## MULTIMEDIA:

---

- ✓ Computadoras
- ✓ USB
- ✓ Cd
- ✓ Laptop
- ✓ Pantalla para proyección
- ✓ Red para internet
- ✓ Equipo de audio (buen sonido)
- ✓ Cd de audio (variados)
- ✓ Presentaciones en power point

## DURANTE LA SESIÓN DE ATENCIÓN A LOS GRUPOS DE CONSUMIDORES:

---

- ✚ Da la bienvenida al grupo.
- ✚ Realiza el registro de los asistentes.
- ✚ Realiza la presentación de los participantes.
  - La técnica propuesta en la carta descriptiva se puede adaptar dependiendo el perfil, los tiempos y si es un grupo recién conformado.
- ✚ Expón los objetivos de la sesión y del tema a desarrollar.
- ✚ Anota en hojas de rotafolio las expectativas del grupo.
- ✚ Desarrolla el tema conforme a lo programado en la carta descriptiva, considerando técnicas didácticas, juegos vivenciales o alguna otra actividad para reforzar el aprendizaje.

Si requieres de alguna Técnica didáctica en específico puedes consultar algunas referencias:

1. Aprender jugando Tomo I y II. Autor Alejandro Acevedo. Editorial Limusa.

2. 1000 Dinámicas de Gerza

[https://www.gerza.com/dinamicas/dinamicas\\_on\\_line.html](https://www.gerza.com/dinamicas/dinamicas_on_line.html)

✚ En el caso de las evaluaciones, si es posible se aplicarán conforme a lo establecido en la carta descriptiva, de lo contrario a través de la técnica del interrogatorio dirigido o lluvia de ideas se puede medir el grado de aprendizaje respecto al tema.

## AL FINALIZAR LA SESIÓN:

- 
- ✚ Agenda compromisos con el grupo para la siguiente sesión de atención.
  - ✚ Agenda de ser posible la siguiente sesión de atención y el tema a tratar, según la demanda de los participantes del grupo de consumidores.