

ORIENTACIONES DIDÁCTICAS EN LA ATENCIÓN

A LOS GRUPOS DE CONSUMIDORES.

FICHA 4

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).
 - ✓ Temas solicitados.
 - ✓ Necesidades, objetivos y expectativas de los participantes.
 - ✓ Tiempo que se dispone para el desarrollo del evento.
 - ✓ Selección de contenidos, lecturas, y material didáctico.

La promotora o el promotor deben:

- ✚ Adaptar el tema conforme a las necesidades e intereses del grupo.
- ✚ Preparar el tema con antelación, con todo y los materiales a utilizar.
- ✚ Conocer el lugar en donde se llevará a cabo la atención al grupo, con la finalidad de identificar si cuenta con los requerimientos necesarios para la sesión.
- ✚ Apoyarse en la carta descriptiva Ficha 4 de la sesión.

- Las actividades sugeridas se pueden adaptar dependiendo las características de la población a atender. En el caso específico de esta ficha, los cuentos se pueden leer para ir desarrollando el tema de manera representativa con la población infantil y jóvenes.
- Los recursos y materiales didácticos como la Presentación tipo Power Point se pueden emplear dependiendo el perfil poblacional y el espacio en donde se desarrolle la sesión.
- ✚ Preparar el tema a impartir con el grupo.
- ✚ Elaborar una lista de verificación con todos los requerimientos a utilizar como: hojas blancas, hojas de rotafolio, lápices, marcadores de colores, USB, mesas, sillas, folletería, etc.
- ✚ Preparar los materiales didácticos a utilizar en la sesión:

Gráficos:

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



Impresos:

- ✓ Ficha del tema.
- ✓ Láminas expositivas.
- ✓ Ejercicios.

Multimedia:

- ✓ Computadoras.
- ✓ USB.
- ✓ Cd.
- ✓ Laptop.
- ✓ Pantalla para proyección.
- ✓ Red para internet.
- ✓ 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 “Preguntas amistosas”.
 - 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.

“EJERCICIO EN EQUIPO” 1

En equipo discutirán sobre las siguientes preguntas:

- ¿Antes de tomar una decisión, planean la compra?
- ¿Cómo eligen un equipo electrónico?
- ¿Cuál ha sido su experiencia respecto a la compra de un equipo electrónico?

Pasada la discusión en equipo, en plenaria se comentan las respuestas vertidas, se llega a conclusiones del tema.

TÉCNICA “PREGUNTAS AMISTOSAS”₂

Objetivo:

- ✚ Al concluir la actividad los participantes se identificarán a través del diálogo, con la finalidad de poder interactuar y participar en un grupo determinado.

Perfil poblacional

Adolescentes y adultos.

Duración:

15 minutos.

Tamaño del grupo:

De 15 a 25 participantes máximo.

Recursos materiales:

- ✚ Un salón amplio, ventilado e iluminado.

Disposición del grupo:

En círculo.

Instrucciones específicas:

Ninguna.



Desarrollo:

La promotora o promotor:

Divide al grupo en dos equipos, dependiendo el tamaño del grupo. Forman dos círculos, uno pequeño y otro grande, el círculo pequeño irá dentro del grande, los participantes se acomodan de tal manera que todos queden de frente, cara a cara para facilitar el diálogo.

Comenta a los integrantes que lanzará una pregunta y por parejas deberán responder en el tiempo que estime. Pasado el tiempo los participantes del círculo pequeño darán dos pasos al lado izquierdo para quedar cara a cara con otro integrante del círculo grande, La promotora o promotor volverá a hacer una pregunta que en parejas será respondida. Continúa la dinámica cuantas veces sea posible, hasta que casi hayan interactuado todos los integrantes del grupo. Se comenta en plenaria la experiencia de dialogar en parejas y ¿cómo fue la comunicación?

AL FINALIZAR LA SESIÓN:

- ✚ Agenda compromisos con el grupo para la siguiente sesión de atención.
- ✚ Agenda la siguiente sesión de atención y el tema a tratar, según el calendario anual de Educación para el Consumo 2019.
- ✚ En el caso de las evaluaciones, se harán a través de la técnica del interrogatorio dirigido o lluvia de ideas.

