

## El reto de contar historias B1

Soy capaz de contar historias.  
Cultura emprendedora



### Elevator Pitch

Los estudiantes tienen 1 minuto para lanzar una idea de negocio a un grupo de “inversores”. Además, tienen que hacer frente a sus competidores. La tarea no es sencilla y requiere bastante know-how.

## Guía del profesorado

Los materiales contienen una descripción detallada de los retos para facilitar una implementación directa en clase. Los materiales didácticos están diseñados para ser utilizados junto al material para los estudiantes (hojas de ejercicios). La señal ➡ indica que se trata de una tarea opcional. Todos los materiales están disponibles en [www.youthstart.eu](http://www.youthstart.eu).

# Programa Youth Start Entrepreneurial Challenges

basado en el Modelo TRIO de educación emprendedora– [www.youthstart.eu](http://www.youthstart.eu)

Educación emprendedora básica		Cultura emprendedora			Emprendimiento responsable						
	El reto de la idea		El reto del héroe		El reto de la empatía		El reto de contar historias		El reto del compañerismo		El reto de mi comunidad
	Mi reto personal		El reto del puesto de limonada		El reto de las perspectivas		El reto del valor de la basura		El reto de las puertas abiertas		El reto del voluntariado
	El reto del mercado real		El reto de empezar tu proyecto		El reto máximo		El reto de ser positivo		El reto de la pericia		El reto del debate

El Modelo TRIO es un sistema pedagógico holístico que abarca tres ámbitos:

La “**Educación emprendedora básica**” comprende cualificaciones básicas para el pensamiento y la acción emprendedora, y más concretamente la capacidad de desarrollar e implementar ideas.

La “**Cultura emprendedora**” se refiere a la promoción de una cultura de apertura mental, empatía, trabajo en equipo, creatividad, establecimiento de objetivos e iniciativa personal, además de la asunción de riesgos y la consciencia sobre los riesgos.

El “**Emprendimiento responsable**” tiene como objetivo potenciar las competencias sociales y empoderar a los estudiantes en su rol de ciudadanos dispuestos a asumir responsabilidades por si mismos, hacia los demás y hacia el medio ambiente.

Cada reto pertenece a una de las 18 familias de retos, y cada familia de retos pertenece a uno de los tres ámbitos TRIO. Una familia de retos puede consistir en varios retos de diferentes niveles. Los códigos de letras que aparecen en el material didáctico indican los siguientes niveles educativos:

A1 y A2 – Primaria; B1 y B2 – ESO; C1 y C2 – Educación postobligatoria. Cada nivel se basa en el precedente.







# Programación didáctica de la unidad

<b>Tema</b>	Elevator Pitch
<b>Nivel</b>	B1
<b>Familia de retos</b>	<p>El reto de contar historias - ¡El poder de las palabras!</p> <p>Poner ideas en palabras y fascinar a los demás con lo que contamos es un arte muy útil. En los niveles A1 y A2, el alumnado practica esta competencia al escribir sus propias historias inspiradas en imágenes, principios de frases o textos cortos. El alumnado de B1 aprende a captar y mantener el interés del público al contar una historia. Convierten un objeto cotidiano en algo especial al hacer que forme parte de una relato. También en el nivel B1, el alumnado presenta una idea de negocio a un grupo de “inversores”. Solamente tienen 1 minuto para lanzar su idea y tienen que salir airoso frente a sus competidores.</p>
<b>Tiempo /Duración</b>	4 sesiones
<b>Idea principal del reto</b>	<p>Utilizando las artes de la narrativa tradicional como base para lanzar una idea, en este reto el alumnado deberá trasladar sus habilidades narrativas a una propuesta de idea de negocio que durará 1 minuto y que se realizará frente a posibles inversores. El alumnado comprenderá la importancia que tienen la convicción, la capacidad de persuasión y la presencia escénica en un elevator pitch. Este reto es excelente para completar “El reto de la idea”, pues también exige que los estudiantes sean capaces de expresar oralmente sus conocimientos sobre su idea de negocio y su modelo de negocio sostenible.</p>
<b>Competencias emprendedoras según el Marco Europeo</b>	<p>Soy capaz de hacer frente a posibles competidores en la implementación de tareas.</p> <p>Soy capaz de desarrollar ideas y justificar los motivos por los que deberían implementarse.</p> <p>Soy capaz de identificar y aprovechar oportunidades.</p> <p>Soy consciente de los riesgos y asumo las responsabilidades de mis actos.</p> <p>Soy capaz de lanzar una idea de negocio.</p> <p>Soy capaz de trabajar con otras personas y maximizar sus aptitudes.</p> <p>Soy capaz de llevar la iniciativa para convencer a los demás cuando hay</p>



	<p>que tomar decisiones en grupo..</p> <p>Soy capaz de comunicarme bien con los demás.</p> <p>Soy capaz de concebir ideas de marketing efectivas.</p> <p>Me gustaría contribuir con mis ideas a un futuro ecológico y a que se instale una conducta sensible en el mundo de los negocios y en la sociedad.</p> <p>Sé identificar los problemas éticos.</p> <p>Soy capaz de presentar diferentes alternativas para financiar mis ideas.</p>
<b>Objetivos de competencia en comunicación lingüística</b>	<p>Soy capaz de presentar una idea de forma oral utilizando un lenguaje sucinto y descriptivo.</p> <p>Soy capaz de resumir una idea de manera ordenada.</p>
<b>Terminología (muro de palabras)</b>	<p>Elevator pitch, lanzar una idea, eslogan, USP (ventaja diferencial), estrategia de marketing (4Ps: producto, precio, plaza, promoción), grupo objetivo, potencial de mercado, competidor, socialmente responsable, sostenibilidad, estatus socioeconómico.</p>
<b>Evaluación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>El alumnado (por parejas o en grupos reducidos) desarrollará una idea de negocio y, en el plazo máximo de 1 minuto, deberá exponerla (evaluación del profesor/a o entre iguales en la Hoja de ejercicios 4).</li> <li>➤ El alumnado puede evaluar sus habilidades marcando con un círculo los emoticonos que le correspondan (Hoja de ejercicios 5).</li> <li>El alumnado reflejará sus fortalezas y debilidades en la presentación de la idea (Autoevaluación en la Hoja de ejercicios 6)</li> </ul>
<b>Conocimientos previos necesarios</b>	<p>Se recomienda haber completado satisfactoriamente “El reto de contar historias (parte 1)”.</p> <p>Comprensión básica de una idea de negocio y de un modelo de negocio sostenible.</p> <p>Se recomienda haber completado satisfactoriamente “El reto de la idea”.</p>
<b>Cuerpo y mente</b>	<p>Para que los ejercicios físicos ayuden al alumnado a activarse y concentrarse además de mejorar su concienciación, ver: <a href="http://www.youthstart.eu">www.youthstart.eu</a> (incl. video clips). ¡Escoge el ejercicio apropiado para complementar tu reto!</p>
<b>Materiales necesarios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Descarga y prepara tantas copias como sean necesarias de “Bizarre Japanese Inventions”, que encontrarás en Google, de forma que cada estudiante tenga una.</li> <li>Haz suficientes fotocopias del Manual del alumnado.</li> <li>Haz suficientes fotocopias de la evaluación del profesor/a y entre</li> </ul>



	<p>iguales del Manual del alumnado para evaluar las presentaciones del elevator pitch, y devuélvelas a los estudiantes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Haz fotocopias adicionales de la evaluación del profesor/a y entre iguales del Manual del alumnado para que cada estudiante pueda evaluar la presentación del elevator pitch de sus compañeros/as.</li> <li>• Prepara un premio para los ganadores del elevator pitch (tiene que ser algo que puedan compartir).</li> </ul>
<p><b>Actividades: paso a paso</b></p> <p>Paso 1</p>	<p><b>Introducción</b></p> <p>Prepara las imágenes de “Bizarre Japanese Inventions”, idealmente una para cada estudiante, y colócalas estratégicamente en distintos lugares del aula para que puedan encontrarlas fácilmente. No hay problema en que las imágenes se repitan, pero la tarea será más interesante y exigente si el alumnado trabaja con diferentes inventos/imágenes. (Esta actividad puede realizarse individualmente o por parejas).</p> <p>Lee a los estudiantes:</p> <p><i>Japón ha sido y continúa siendo un país donde las ideas de negocio abundan y se fomenta el espíritu emprendedor. Algunos están dispuestos a llevar su capacidad de solucionar problemas a niveles extremos y desarrollar posibles ideas de negocio que nadie en el mundo ha sido capaz de imaginar. Por este motivo decimos que estas ideas son estrafalarias y están simplemente muy alejadas de la mentalidad tradicional.</i></p> <p><i>Se han distribuido imágenes de “Bizarre Japanese Inventions” por toda el aula. Aunque extremadamente ingeniosas, estas ideas de negocio no han tenido éxito. Escoge una imagen a tu gusto que pienses que podría tener éxito hoy en día. Dedicar 3 – 5 minutos a preparar con tu compañero/a las respuestas a las siguientes preguntas:</i></p> <p>Escribe las preguntas en la pizarra o enúncialas en voz alta. Hoja de ejercicios 1</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿De qué trata la imagen?</li> <li>• ¿Por qué te gusta esta idea de negocio? ¿Qué aspectos crees que la hacen imaginativa y singular?</li> <li>• ¿Crees que esta idea tendría alguna oportunidad en el mercado de hoy día? ¿Por qué, o por qué no?</li> <li>• Los estudiantes se turnan en la presentación de sus inventos estrafalarios al resto de la clase, al tiempo que responden a las preguntas.</li> <li>• Pide al alumnado que, por parejas, reflexionen sobre las siguientes preguntas (escribelas en la pizarra, si es posible). Luego haz que las parejas compartan sus reflexiones con el resto de la clase (Hoja</li> </ul>



	<p>de ejercicios 1).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué hace que una idea de negocio tenga éxito? ¿Piensas que solo con una idea imaginativa se consigue el éxito? ¿Por qué, o por qué no?</li> <li>• ¿Cuáles son los otros factores que ya conoces y que sirven para predecir el éxito de una idea de negocio?</li> <li>• ¿Qué factor consideras más importante para conseguir el éxito? ¿Es mejor una buena idea de negocio o un modelo de negocio fuerte y sostenible? ¿O ambos? Desarrolla y justifica tu respuesta.</li> </ul>
Paso 2	<p>Importancia de la agenda de reuniones (Hoja de ejercicios 2)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) Plantea al alumnado lo siguiente: eres empleado del departamento de marketing de una multinacional. Tu tarea es el lanzamiento de un producto nuevo para la empresa. Debes presentar la idea de negocio en el plazo máximo de 1 minuto a un público compuesto por clientes potenciales y el Consejo de administración. Haremos la ficción que todos hemos sido convocados a una reunión importante del departamento. Asegúrate de que mantienes una conducta profesional, como lo harías en la vida real.</li> <li>b) Escoge a otros estudiantes para que hagan de Director/Supervisor del departamento y miembros del Consejo de administración. También deberás escoger a un estudiante que esté dispuesto a redactar el acta. Lee detenidamente la Hoja de ejercicios 2 del Manual del alumnado y completa el orden del día. El estudiante que redacta el acta debe hacer una copia para los demás.</li> </ol>
Paso 3	<p>Desarrolla tu elevator pitch</p> <p>Siguiendo las consignas de la Hoja de ejercicios 3, pide al alumnado que forme grupos de 3 o 4. A continuación deben empezar a desarrollar su elevator pitch. La presentación no debe durar más de 1 minuto.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) Anticipa el vocabulario y los criterios para el elevator pitch.</li> <li>b) Revisa la estructura del elevator pitch con el alumnado.</li> <li>c) Haz que el alumnado escoja una idea de negocio/modelo de negocio sostenible, que ya habrá creado para su presentación en “El reto de la idea”.</li> </ol> <p><b>NOTA:</b> Si el alumnado no han completado “El reto de la idea” o no está familiarizado con los términos y criterios del elevator pitch, deberás dedicar un tiempo adicional para explicar los conceptos clave (por ejemplo: USP, estrategia de marketing, las 4Ps, grupo objetivo, etc.).</p>
Paso 4	<p>Revisa la evaluación</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) Asegúrate de revisar junto al alumnado la evaluación del profesor/a y entre iguales (Hoja de ejercicios 4) antes de la presentación de sus ideas. Es importante que los estudiantes sepan cómo van a ser evaluados así como lo que se espera de ellos.</li> </ol>





	<p>b) Asegúrate de informar a los estudiantes de que van a evaluarse unos a otros (evaluación entre iguales) y que se seguirán los mismos <b>criterios</b> que en la evaluación del profesor/a. Recuerda a los estudiantes que cuando están evaluando a los demás lo hacen como si fueran el Consejo de administración de la empresa. Prepara un concurso: el mejor elevator pitch gana un premio. Piensa en algún premio pequeño para entregar a los ganadores. Es importante que puedan compartirlo.</p> <p>c) Deja tiempo al alumnado para que practique su elevator pitch.</p>
Paso 5	<p>¡A por el elevator pitch!</p> <p>a) Asignar tiempos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrega a cada estudiante la hoja de evaluación entre iguales (Hoja de ejercicios 4). Recuérdales que son el Consejo de administración y que están tratando de encontrar el mejor elevator pitch para representar a la empresa. ¡El mejor elevator pitch se lleva un premio!</li> <li>• ¡Que empiecen las presentaciones!</li> </ul> <p>b) Mientras los estudiantes completan las evaluaciones entre iguales, tú deberás preparar la evaluación del profesor (Hoja de ejercicios 4).</p> <p>c) Haz que la clase comente el mejor pitch a partir de los resultados de la evaluación entre iguales.</p> <p>d) Escoge al ganador.</p>
➔ Paso 6	<p>Autoevaluación de final de unidad – Hoja de Ejercicios 5</p> <p>En caso de no haber tenido tiempo en clase, el alumnado puede completar la autoevaluación para deberes. Hay que leer atentamente y de forma individual cada enunciado y evaluarse marcando con un círculo los emoticonos que correspondan.</p>
Paso 7	<p>Autorreflexión final (Hoja de ejercicios 6)</p> <p>En caso de no haber tenido tiempo en clase, el alumnado puede completar la autorreflexión para deberes. Esta hoja de ejercicios final es una magnífica forma de fomentar la discusión en clase al final del reto. Es también una manera de enseñar a las familias lo que su hijo/a ha estado haciendo en clase.</p>
➔ Paso 8	<p>Actividad adicional</p> <p>Haz que el alumnado vuelva al orden del día de la reunión (Hoja de ejercicios 2) y reflexione sobre los puntos 3 y 4. Deberían preparar un breve informe dirigido al CEO, de no más de 1 página. Si hay tiempo</p>



	adicional en clase este sería un buen ejercicio final a realizar.
<b>Contexto dentro del programa YSEC</b>	<p>Este reto se basa en “El reto de la contar historias – Capta la atención con una historia” y puede combinarse con los retos siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• B1 El reto de la idea (Diseño emprendedor – Mini lienzo)</li> <li>• B1 El reto del mercado real (Plan básico de negocio)</li> <li>• B1 El reto del puesto de limonada (Vender productos y servicios)</li> <li>• El reto del valor de la basura</li> </ul>
<b>Enlaces de interés</b>	<p>Sobre el proyecto Youth Start Entrepreneurial Challenges:  <a href="http://www.youthstartproject.eu">www.youthstartproject.eu</a></p> <p>Materiales pedagógicos adicionales (incluidos vídeos):  <a href="http://www.youthstart.eu">www.youthstart.eu</a></p> <p>Inspiración para el elevator pitch:  <a href="http://www.mindtools.com/pages/article/elevator-pitch.htm">www.mindtools.com/pages/article/elevator-pitch.htm</a>, Ruth Hill</p>
<b>Condiciones de uso</b>	<p>Todo el material para el profesorado y alumnado de You<sup>th</sup> Start Entrepreneurial Challenge está sujeto a licencia Creative Commons. Se puede compartir o distribuir el material en cualquier medio o formato a condición de que exista una correcta atribución (créditos). No se puede utilizar el material para fines comerciales. El material se puede editar, pero únicamente se puede distribuir bajo la misma licencia como material original. Para detalles de licencia, ver <a href="https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/">https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/</a>.</p> <p>Al equipo de You<sup>th</sup> Start le encantaría saber de ti: si quieres entrar en contacto con nuestros socios nacionales y aprender más sobre sus iniciativas o apoyar la implementación de este proyecto por favor escríbenos a <a href="mailto:office@ifte.at">office@ifte.at</a>.</p>
<b>Autores Editores</b>	Inge Koch-Polagnoli (autora), Chadwick V.R. Williams (autor), Eva Jambor (editora), Johannes Lindner (editor)
<b>Diseño gráfico</b>	Valentin Mayerhofer (diseño), Peter Stromberger (iconos)
<b>Traducción Redacción</b>	Maureen Maher-Wizel (redacción del inglés), Beate Tötterström (redacción) EduCaixa (traducción al español)