

## **APRENDIZAJE POR COMPETENCIA CON RECURSO DIGITAL**

### **SUMILLA**

El Modelo Educativo de la UPC está diseñado bajo el desarrollo de competencias, con mayor participación del alumno en clase, un aprendizaje dinámico que busca la interacción profesor – alumno, que facilite el interés y reconocimiento por los nuevos conceptos (Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, 2021).

Ante la llegada de la pandemia, de forma repentina, todos estuvimos obligados a no salir de casa. En cuanto al aprendizaje, significó un reto mayor para los profesores porque tuvimos que adaptarnos, en tiempo récord, a una enseñanza 100% digital ¿Cómo conectar al alumnado bajo este modelo, captar su atención, comentarios, sus aportes, experiencia? ¿Qué herramientas digitales elegir? Mantener nuestro objetivo de “aprendizaje sostenible, exigencia, innovación”.

En mi experiencia propia, he adaptado a experiencia on line, un curso basado en aspectos psicológicos del ser humano que influyen en la toma de decisión del consumidor, relacionado a los negocios (Schiffman & Wisenblit, 2015, pág. 54).

Ciclo 2021-2, ha pasado más de 1 año, tiempo que me permite proponer un esquema útil y eficaz.

## **APRENDIZAJE POR COMPETENCIA CON RECURSO DIGITAL**

### **INTRODUCCIÓN**

El Curso Comportamiento del Consumidor desarrolla 3 competencias: Comunicación Oral, Ciudadanía y Gestión Comercial, todas a nivel 1. El curso es específico en las carreras de Administración de Empresas y de la carrera de Marketing, pertenece a la facultad de negocios del Programa Working Adult - EPE UPC (Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, 2021).

Desde el Ciclo 2021-1, profesores y alumnos tuvimos retos, primero fue contar con equipos y servicio de internet óptimos posteriormente enfocarnos en la eficacia y eficiencia de nuestras funciones académicas, este último punto es constante por la búsqueda de la excelencia.

A los objetivos del curso se sumaron barreras, las consecuencias de la pandemia, cambios de rutinas, encierro, estrés, problemas de salud de profesores y alumnos, de parientes cercanos, adaptación a nuevas formas de trabajo, etc.

A pesar de todo, el escenario fue motivador porque fue descubrir otras alternativas de aprendizaje, acercarse a un futuro que parecía lejano, una oportunidad de desarrollo pedagógico.

### **PROBLEMAS y PREGUNTAS**

Las preguntas surgen por el cumplimiento de los objetivos del curso, sus competencias.

¿Cómo captar la comunicación verbal y no verbal de los alumnos?

¿Qué herramientas digitales son las más óptimas para captar el interés, involucrar a los alumnos en temas psicológicos orientados a los negocios?

¿De qué forma virtual escrita pueden los alumnos desarrollar y mostrar sus ideas, estrategias sobre los temas abordados en el curso?

## **APRENDIZAJE POR COMPETENCIA CON RECURSO DIGITAL**

### **DESCRIPCIÓN**

A continuación, y bajo el Modelo de Diseño Instruccional basado en el logro de las competencias (Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, 2021), presento esquema para la sección MP72-2102-V24A curso Comportamiento del Consumidor, con recursos digitales.

En primer lugar, selección de herramientas utilizadas en clases presenciales y utilizables para clases 100% on line.

- Collaborate Ultra – Aula Virtual, chat, video, audio, grabaciones, etc.
- Base de Datos y Línea de Tiempo – Excel
- Mapas Mentales – Mindmap for Google Drive
- Medios de comunicación con argumento de casos de marketing - websites
- Videos de entrevistas, estrategias de marketing de otras empresas, etc. - youtube

Con la constante capacitación de la universidad (Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas), así como la experiencia en los últimos ciclos, se ha añadido lo siguiente.

- Jamboard
- Padlet

La clase on line íntegra puede visualizarse y escucharse en las grabaciones de la sección MP72-2102-V24A, aula virtual UPC (Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, 2021), a continuación se describe:

### **Curiosidad e Interés**

Presentación y bienvenida, se proyecta video musical para posterior análisis y discusión.

## **APRENDIZAJE POR COMPETENCIA CON RECURSO DIGITAL**

El video (youtube) contiene argumento relacionado al tema del día.

Durante la proyección del video se saluda a cada alumno a través del chat del collaborate.

Línea de Tiempo, creada para la sección, en excel en formato imagen, recordar las actividades vigentes y próximas inmediatas.

### **Construcción del Aprendizaje**

Proyección de un caso real actual (video o website), regularmente nacional, extraído de un medio de comunicación, puede incluir video.

Preparación de mapa mental con secuencia de la sesión, permite ordenar conceptos para la preparación de la clase y elección de casos, cuando sea necesario, se comparte en clase.

Presentación de PPTs y conceptos nuevos paralelamente se muestran más casos (extraídos de websites), como ejemplos, para reforzar, se promueve el debate, la interacción en chat del collaborate y audio. Cada intervención es registrada y suma puntos en “participación”.

### **Resultado del Aprendizaje**

Los alumnos desarrollan una actividad grupal en la que analizan, discuten y responden una estrategia comercial, según sesión del día, se les proporciona un caso diferente a cada grupo, desarrollan alternativas de solución, eligen a uno o más representantes para exponer las ideas. Todas las intervenciones son calificadas y ganan puntaje para próximas evaluaciones. Se brinda retroalimentación inmediata, cuando sea necesario y se muestra la base de datos periódicamente.

Jamboard y Padlet son ideales, fáciles, al descargarse en pdf o imagen, queda evidencia y material que comparto a través de anuncios e emails con calificación y retroalimentación.

## APRENDIZAJE POR COMPETENCIA CON RECURSO DIGITAL

### CONCLUSIONES

Según esquema de clase on line descrito, basado en competencias específicas del curso MP72 Comportamiento del Consumidor, impartido en la sección V24A, se describen los logros.

**Comunicación oral**, los alumnos se involucran de inicio a fin en clase a través del chat, audio y cámara. Se demuestra que los casos y videos elegidos captan su atención e interés. El mapa mental y alta conexión del alumno, son información útil para definir casos. De un total de 25 alumnos que se conectan, un promedio de 70% participa frecuente y asertivamente.

La base de datos actualizada y conexión personalizada en clase, permiten reconocer, hacer seguimiento y tomar inmediata acción hacia los alumnos con baja intervención.

**Ciudadanía**, el dinamismo en clase y aprendizaje interactivo, menos memorización, es ideal para comprensión de conceptos psicológicos humanos. Los alumnos se identifican en los casos reales, los lleva a su entorno personal y profesional, como consumidores u ofertantes. Haciendo un comparativo de la evaluación DD con 2 secciones, a mi cargo, de 2 ciclos anteriores, ha habido una mejora de 1.11 y 1.68.

**Gestión comercial**, a través de las herramientas jamboard y padlet se proponen desafíos grupales, lúdicos, diversos, una práctica constante de diseño de estrategias, como en su entorno profesional, reconocen que la investigación, recopilación e interpretación eficaz de la información cualitativa y cuantitativa son piedra angular para la toma de decisiones exitosas. En las grabaciones y pdf generados en jamboard y padlet queda evidencia de intervenciones y aportes de los alumnos (Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, 2021). La satisfacción de los alumnos de la sección MP72-2102-V24A sobre las estrategias de aprendizaje utilizadas, en encuesta académica 2021 02 MÓDULO A (Negocios), es 10.

## APRENDIZAJE POR COMPETENCIA CON RECURSO DIGITAL

### REFERENCIAS

Schiffman, L. G., & Wisenblit, J. (2015). *Comportamiento del Consumidor*.

Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. (2021). *Malla Curricular EPE Marketing*. Obtenido de [https://epe.upc.edu.pe/static/img/documentos/mallas-home/marketing\\_EPE\\_upc\\_2016.pdf](https://epe.upc.edu.pe/static/img/documentos/mallas-home/marketing_EPE_upc_2016.pdf)

Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. (2021). *Modelo Educativo*. Obtenido de <https://www.upc.edu.pe/nosotros/quienes-somos/modelo-educativo/>

Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. (2021). *Modelo Educativo UPC*. Obtenido de <https://www.upc.edu.pe/nosotros/quienes-somos/modelo-educativo/documentos/modeloeducativoupc.pdf>

Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. (agosto y septiembre de 2021). *MP72-2102-V24A Grabaciones*. Obtenido de [https://aulavirtual.upc.edu.pe/ultra/courses/\\_288522\\_1/outline/collab/launchRecordings](https://aulavirtual.upc.edu.pe/ultra/courses/_288522_1/outline/collab/launchRecordings)

Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. (s.f.). *Organizaciones actuales*. Obtenido de <https://aulavirtual.upc.edu.pe/ultra/organization>

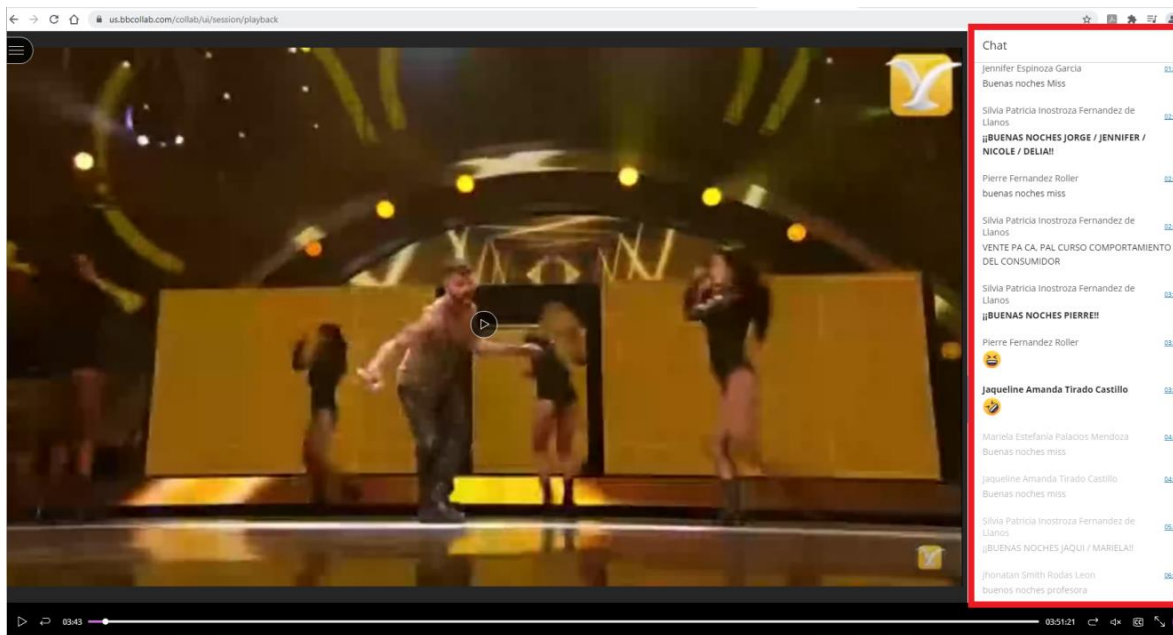
Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. (s.f.). Obtenido de <https://www.upc.edu.pe/nosotros/quienes-somos/modelo-educativo/>

**APRENDIZAJE POR COMPETENCIA CON RECURSO DIGITAL****ANEXOS**

ANEXO A. CURIOSIDAD E INTERÉS .....	8
ANEXO B. LÍNEA DE TIEMPO.....	9
ANEXO C. MAPA MENTAL.....	10
ANEXO D. CONSTRUCCIÓN DEL APRENDIZAJE – CASOS REALES .....	11
ANEXO E. CONSTRUCCIÓN DEL APRENDIZAJE – CASOS REALES .....	12
ANEXO F. RESULTADO DEL APRENDIZAJE - JAMBOARD.....	13
ANEXO G. RESULTADO DE APRENDIZAJE - PADLET .....	14
ANEXO H. BASE DE DATOS - CALIFICACIONES.....	15
ANEXO I. COMPARATIVO EVALUACIÓN “DD” CICLOS 2020-2, 2021-1, 2021-2 .....	16
ANEXO J. REPORTE DE ENCUESTA ACADÉMICA EPE 2021 02 MÓDULO A (NEGOCIOS).....	17

## APRENDIZAJE POR COMPETENCIA CON RECURSO DIGITAL

### ANEXO A. CURIOSIDAD E INTERÉS

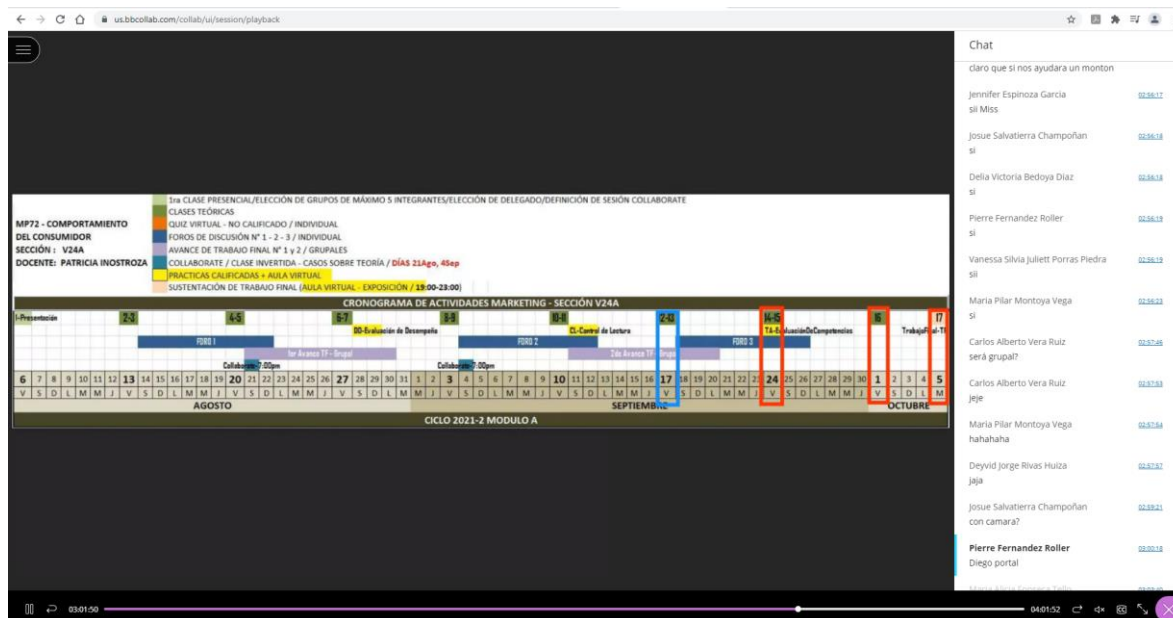


<https://us-lti.bbcollab.com/recording/71835e9f93c74744887f64afe3cd15e7>



# APRENDIZAJE POR COMPETENCIA CON RECURSO DIGITAL

## ANEXO B. LÍNEA DE TIEMPO



[https://www.dropbox.com/scl/fi/6m0x3jlfzcsc9pm7suy6n/L-nea-de-Tiempo\\_V24A\\_MP72-ComportConsumidorEPE2021-2.xlsx?dl=0&rlkey=jp14m9uu88f1er1n7a94jtaex](https://www.dropbox.com/scl/fi/6m0x3jlfzcsc9pm7suy6n/L-nea-de-Tiempo_V24A_MP72-ComportConsumidorEPE2021-2.xlsx?dl=0&rlkey=jp14m9uu88f1er1n7a94jtaex)

# APRENDIZAJE POR COMPETENCIA CON RECURSO DIGITAL

## ANEXO C. MAPA MENTAL

← → ↻ 🏠 us.bbcollab.com/collab/ui/session/playback ☆ 🗖 📄 👤 ⋮

Aplicaciones Lista de lectura

**INVESTIGACIÓN DEL COMPORTAMIENTO (¿Cómo aprenden los estudiantes?)**

- INVESTIGACIÓN CUALITATIVA
  - Técnicas: Cuestionario Filtro - Guía de Pautas - Muestras
- INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA
  - Experimentación
    - De Laboratorio
    - Reales - De Campo
  - Encuestas
    - Personales
    - Teléfonicas
    - Online
  - Otras: ancefalograma, eye tracking, biometría, reconocimiento facial
- DATOS PRIMARIOS
  - Técnicas Proyectiva
  - Observación
    - Auditiva
    - Personal
    - Mécanica
  - Análisis de Contenido
  - Análisis de Bases de Datos
- DATOS SECUNDARIOS
- OBJETIVO

**INVESTIGACIÓN**

- TIPOS
  - EMOCIONALES
  - SIMBÓLICOS
  - CULTURALES
- TÉCNICA PROYECTIVA
  - De Asociación
  - De Construcción
  - De Expresión
  - De Orden o Elección
  - De Conclusión
- TÉCNICA FACILITADORA
  - Crear Nuevas Formas de Preguntas
  - Indagar sobre Aspiraciones y Metas
  - Explorar sustitutos y reemplazos
  - Cultivar en la memoria y los recuerdos
  - Indagar sobre las contradicciones y antagonismos
- TÉCNICA ETNOGRÁFICA
  - Observación participante
  - In Home Visits
  - Shopper Trips
  - Diarios de Vida

**Chat**

Silvia Dafne Pineda Huaman miss podria compartinos las Ppt así como nos compartio de las 2,3,4,5

Silvia Dafne Pineda Huaman es que las que usted tiene contiene ejem mejor entendimiento

Silvia Dafne Pineda Huaman las continuaciones

Silvia Dafne Pineda Huaman siiiii muchas gracias

Vanessa Silvia Julieta Porras Piedra subjetiva

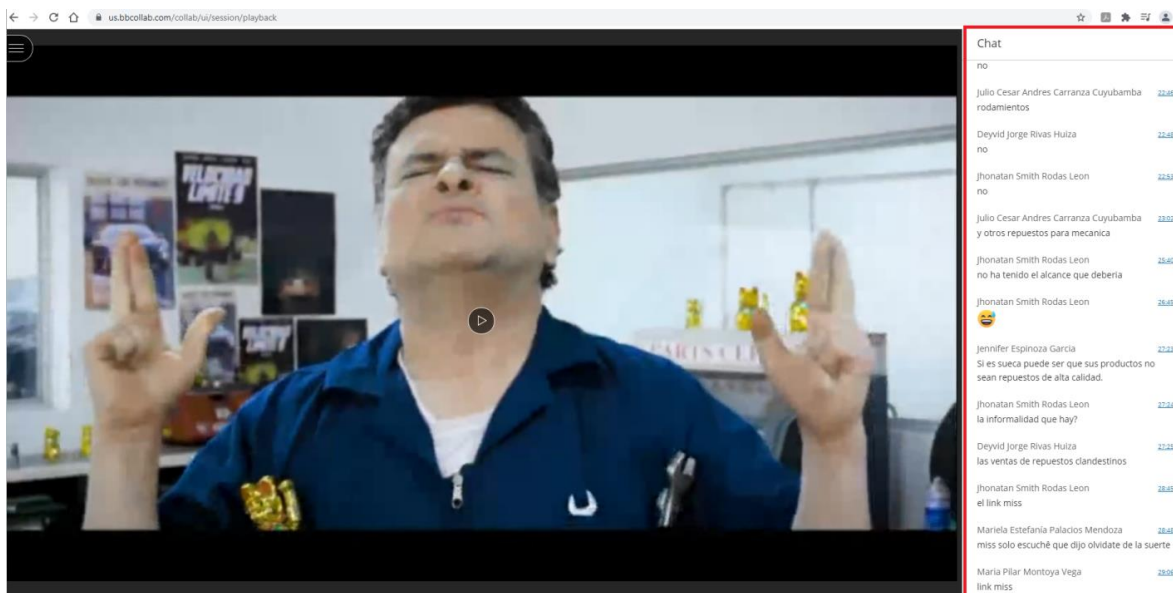
Jean Pierre Ezeta Felix datos especificos

**Vanessa Silvia Julieta Porras Piedra estadísticos**

<https://drive.google.com/file/d/1JLrkNjt6fGDaypmcXDIIt3IqzIqPYuEfA/view?usp=sharing>

## APRENDIZAJE POR COMPETENCIA CON RECURSO DIGITAL

### ANEXO D. CONSTRUCCIÓN DEL APRENDIZAJE – CASOS REALES



The image shows a screenshot of a video player interface. The main video area displays a man in a blue polo shirt with his hands raised in a gesture, possibly a 'V' sign. The background shows a workshop or office setting with posters and equipment. On the right side, there is a chat window with a red border containing several messages from different users. The browser address bar at the top shows the URL: [us-iti.bbcollab.com/collab/ui/session/playback](https://us-iti.bbcollab.com/collab/ui/session/playback).

Chat	Time
no	
Julio Cesar Andres Carranza Cuyubamba rodamientos	22:55
Deyvid Jorge Rivas Huiza no	22:55
Jhonatan Smith Rodas Leon no	22:53
Julio Cesar Andres Carranza Cuyubamba y otros repuestos para mecanica	22:52
Jhonatan Smith Rodas Leon no ha tenido el alcance que deberia	22:45
Jhonatan Smith Rodas Leon 😂	22:43
Jennifer Espinoza Garcia Si es sueca puede ser que sus productos no sean repuestos de alta calidad.	22:23
Jhonatan Smith Rodas Leon la informalidad que hay?	22:24
Deyvid Jorge Rivas Huiza las ventas de repuestos clandestinos	22:23
Jhonatan Smith Rodas Leon el link miss	22:15
Mariela Estefania Palacios Mendoza miss solo escuchè que dijo olvidate de la suerte	22:08
Maria Pilar Montoya Vega link miss	22:08

<https://us-iti.bbcollab.com/recording/71835e9f93c74744887f64afe3cd15e7>

## APRENDIZAJE POR COMPETENCIA CON RECURSO DIGITAL

### ANEXO E. CONSTRUCCIÓN DEL APRENDIZAJE – CASOS REALES

The screenshot displays a video player interface. The main content is a presentation slide titled "Medios Digitales y el Comportamiento del Consumidor" with a sub-heading "ZMOT (El Momento de la Verdad)". The slide asks "¿Cómo ganar en el momento de la verdad?" and lists four strategies: "Encuentra tus 'momentos 0'", "Responde a lo que buscan tus usuarios", "Crea ocasiones para el encuentro", and "Monitorea tus resultados". The slide also features a background image of hands interacting with a smartphone and various digital icons. A chat window on the right side of the video player shows a conversation between several participants, including Jhonatan Smith Rodas Leon, Maria Alicia Fonseca Tello, Miguel Angel Tupac Llancee, and Carlos Alberto Vera Ruiz. The chat messages discuss the content of the video and the strategies mentioned on the slide.

**Chat**

- Jhonatan Smith Rodas Leon 00:13:17  
siii
- Jhonatan Smith Rodas Leon 00:13:28  
hasta el 16 creo que se puede subir
- Maria Alicia Fonseca Tello 00:13:43  
hasta cuando tenemos para colgar las fotos miss?
- Miguel Angel Tupac Llancee o Pandemials 00:13:54
- Miguel Angel Tupac Llancee 00:13:59  
Segun Nuubiz en provincia se esta trabajando la alfabetización digital, una vez logrado las utilidades de las empresas creceran
- Jhonatan Smith Rodas Leon 00:18:11  
paga
- Delia Victoria Bedoya Diaz 00:18:17  
genera ingresos
- Carlos Alberto Vera Ruiz 00:18:51  
opiniones de los consumidores
- Miguel Angel Tupac Llancee 00:19:28  
que las marcas se muestren en los canales de youtubers
- Jhonatan Smith Rodas Leon 00:19:38  
diferentes puntos de vista
- Maria Alicia Fonseca Tello 00:22:13  
jaaa

<https://us-lti.bbcollab.com/recording/66a7850a18084f15bf9ec7da0f1651ce>

## APRENDIZAJE POR COMPETENCIA CON RECURSO DIGITAL

### ANEXO F. RESULTADO DEL APRENDIZAJE - JAMBOARD

The screenshot displays a Jamboard session titled "Jam sin título" on the Bbcollab platform. The main workspace contains several text elements and images:

- Top Left:** "Puma presenta su nuevo modelo de zapatilla Wild Rider" with an image of a person riding a bicycle.
- Top Right:** "Integrantes:" followed by a list of names: Alanis Carrillo Jorge Luis, Beatriz Diaz Delfa Victoria, Palacios Mariana Mariana Estefania, Vanessa Silvia Juliet Porras Piedra, Rivas Huiza Deyvid, Vera Ruiz Carlos Alberto.
- Middle Right:** "FACTOR DE EMOCIÓN: 'Instintivo' compra por estar a vanguardia y a la vez porque nos remonta una buena época que son los años 90" and "FACTOR DE RAZÓN: Compra pensada en base a la percepción de buena calidad."
- Bottom Left:** "DEFINE MERCADO META, según insight + EXPLICA 1 FACTOR DE EMOCIÓN y 1 DE RAZÓN en la toma de decisión del consumidor de este producto"
- Bottom Center:** "INSIGHT: SIMBÓLICO. Obtener una 'sensación de poder'"

The chat window on the right side of the screen shows a list of participants and their messages:

- Maria Pilar Montoya Vega: tiene el mejor sistema de seguridad
- Maria Pilar Montoya Vega: y es una afiliación al consumidor
- Sharon Miluska Caraciolo Carneiro: clientes que les gusta estar a la vanguardia en tecnología
- Maria Alicia Fonseca Tello: 3
- Maria Alicia Fonseca Tello: producto unico, que nos h'ace vivir experiencias inolvidables
- Deyvid jorge Rivas Huiza: modernos
- Silvia Dafne Pineda Huaman: gusto por la moda
- Sharon Miluska Caraciolo Carneiro: vanguardistas
- Maria Alicia Fonseca Tello: sofisticados
- Josue Salvatierra Champoñan: jóvenes que le gusta la zapatillas modernas y casuales
- Vanessa Silvia Juliet Porras Piedra: grupo 1
- Silvia Dafne Pineda Huaman: 3

<https://us-lti.bbcollab.com/recording/71835e9f93c74744887f64afe3cd15e7>

<https://jamboard.google.com/d/1xOx8EU46DNINeJWylg770sfjc-kYzfwaHcgtLmWW6eI/edit?usp=sharing>

# APRENDIZAJE POR COMPETENCIA CON RECURSO DIGITAL

## ANEXO G. RESULTADO DE APRENDIZAJE - PADLET

The screenshot displays a Padlet board titled "MP72-PERCEPCIÓN y APRENDIZAJE" by Patricia Inostroza. The board is organized into five groups, each containing a video link and a list of participants. A chat window is open on the right side of the board.

Grupo	Video	Integrantes
GRUPO 1	Coca-Cola   Juntos...	Integrantes: • Vanessa
GRUPO 2	El tema del verano	Integrantes: - Jaqueline
GRUPO 3	COMERCIAL OECH...	Integrantes:
GRUPO 4	HOY CONECTADO...	Integrantes:
GRUPO 5	Duracell Running B...	Integrantes:

**Chat**

por un profesor

Miguel Angel Tupac Llancec 03.53.23  
¿Puedo recomendar la música para la próxima clase?

Silvia Dafne Pineda Huaman 03.53.14  
se da un aprendizaje incidental a través del estímulo sensorial con la palabra claro

Silvia Dafne Pineda Huaman 03.53.26  
la repetición continua

Silvia Dafne Pineda Huaman 03.53.33  
asi es

Jaqueline Amanda Tirado Castillo 03.53.22  
que se pegaaaaaaaaa

Johana Gomez Ramirez 03.53.40  
si

Jaqueline Amanda Tirado Castillo 03.53.46  
y nunca despegas

Johana Gomez Ramirez 03.53.51  
conductual

Jaqueline Amanda Tirado Castillo 04.00.01  
conductual tambien porque cuando la cantamos

Jaqueline Amanda Tirado Castillo 04.00.04  
la ballas

Jaqueline Amanda Tirado Castillo 04.00.03  
jajajaja

Jaqueline Amanda Tirado Castillo 04.00.03

<https://us-lti.bbcollab.com/recording/0e813b873d43417394039b874eb91843>

[https://padlet.com/patriciainostroza\\_peru/3ovh4jnnqd9y6k1s](https://padlet.com/patriciainostroza_peru/3ovh4jnnqd9y6k1s)

# APRENDIZAJE POR COMPETENCIA CON RECURSO DIGITAL

## ANEXO H. BASE DE DATOS - CALIFICACIONES

The screenshot shows a Microsoft Excel spreadsheet titled 'V24A\_BaseDatos - Excel'. The spreadsheet contains a table with columns for student information and various assessment components. A chat window is overlaid on the right side of the spreadsheet.

				PUNTAJE											
				2	2	3	3	3	3	7	10%	20	10%	15	
CÓDIGO	APELLIDOS y NOMBRES	TELÉFONO	CARRERA	Clas Inv 1 21Ago	Clas Inv 2 4Sep	FORO 1	FORO 2	FORO 3	APORTES	PARTICIP	TA-Comp 24-Sep	Observación	TA	EMPRESA / PRODUCTO	28-Ago
202021635	ALVAREZ CARRILLO, JORGE LUIS	36250470	ADMINISTRACION DE EMPRESAS	2	2	3	3		7	17			0	IPC - No expendió	10.9
202180066	ANAYA AVILA, ANDY JOSEPH	395583695	ADMINISTRACION DE EMPRESAS	1		1.5	2.5		6	11			0	Celestis Light	12.8
202186607	BARRIENTOS PAREDES, JAMMIR JAVIEL	012630953	ADMINISTRACION DE EMPRESAS (45)	1					6	7			0	Agua Subordinada Coligado	13.8
202123854	BEDOYA DIAZ, DELIA VICTORIA	363957639	ADMINISTRACION DE EMPRESAS	1		2.5	3		8	14.5			0	Finisera Ase	15.1
201910626	CAPACISOLO CARRERIO, SHARON MELISSA	361756032	ADMINISTRACION DE EMPRESAS	2	2	3	2		7	16			0	Seguro Operativo Oncológico	14.2
201918777	CARRANZA OLIVERA, JULIO CESAR ANDRES	338700658	ADMINISTRACION DE EMPRESAS	1			2		6	9			0	Tubos - Pirella Vila	12
201726395	CASTILLO FRANCO, JULIO RICARDO	956912327	ADMINISTRACION DE EMPRESAS	1					2	2			0	APC Cui	14
202181713	ESPINOZA GARCIA, JENNIFER	387039963	MARKETING	2			2.5		10	14.5			0	Equipo Electrónica - Page	10.9
202123704	EZETA FELIX, JEAN PIERRE	04458553	ADMINISTRACION DE EMPRESAS	1					4	5			0	Alimento Marisco	8
202021716	FERNANDEZ ROLLER, PIERRE	960995825	ADMINISTRACION DE EMPRESAS	1			3		9	13			0	Prendas de Vestir	10.7
20218919	FORNESA TELLO, MARIA ALICIA	95373796	ADMINISTRACION DE EMPRESAS	1	2	3	3		11	20			0	Velas avestas	12.1
202019525	GOMEZ RAMIREZ, JOHANNA	997918935	ADMINISTRACION DE EMPRESAS	1	2	3			5	11			0	Telemedicina	11.5
201810183	HACHEKEN SALAZAR, ALLYSON STEFANE	390828447	ADMINISTRACION DE EMPRESAS	1		2.5			2	5.5			0		1.7
201900532	MENEMAN ARANCO, IFRMAGALY	012520658	ADMINISTRACION DE EMPRESAS	1	2	1.5	2		6	12.5			0	Rebata... (reflex)	10.5

The chat window on the right contains the following messages:

- Jean Pierre Ezeta Felix: Gracias 😊
- Miguel Angel Tupac Liancée: Si
- Miguel Angel Tupac Liancée: tambien
- Carlos Alberto Vera Ruiz: Hola
- Carlos Alberto Vera Ruiz: Si
- Jennifer Espinoza Garcia: silliii, porque empiezo a investigar mass
- Jennifer Espinoza Garcia: porqueee????
- Pierre Fernandez Roller: profesora pero ese puntaje aun no esta incluido
- Pierre Fernandez Roller: o si
- Pierre Fernandez Roller: a la practica calificada 2
- Jennifer Espinoza Garcia: noooo
- Jennifer Espinoza Garcia: yo no visualizo la nota de los dos foros que he realizado

<https://us-lti.bbcollab.com/recording/71835e9f93c74744887f64afe3cd15e7>

[https://www.dropbox.com/scl/fi/qk3e8jh1fazln4oyveyqm/V24A\\_BaseDatos.xlsx?dl=0&rlkey=y2ua0owlheopw5dyn5qwiuq7q](https://www.dropbox.com/scl/fi/qk3e8jh1fazln4oyveyqm/V24A_BaseDatos.xlsx?dl=0&rlkey=y2ua0owlheopw5dyn5qwiuq7q)

## APRENDIZAJE POR COMPETENCIA CON RECURSO DIGITAL

### ANEXO I. COMPARATIVO EVALUACIÓN “DD” CICLOS 2020-2, 2021-1, 2021-2

#### MP72-Q37A

Estadísticas de notas		Distribución de notas	
Suma de notas	299.25	Nota	Nro. de alumnos
Promedio de notas	15.75	NR	2
Nota máxima	18.75	18.75	2
Nota mínima	12.5	18.5	1
Número de aprobados	18	18.25	1
Número de desaprobados matriculados	3	17.25	1
Número de desaprobados asistentes	1	16.5	2
Porcentaje de aprobados matriculados	86 %	16	1
Porcentaje de aprobados asistentes	95 %	15.75	1
Número de inasistencias	2	15.5	1
		15	1
		14.75	3
		14.5	1
		14	1
		13.75	1
		13.5	1
		12.5	1
		<b>Total</b>	<b>21</b>

#### MP72-Q28A

Estadísticas de notas		Distribución de notas	
Suma de notas	622.25	Nota	Nro. de alumnos
Promedio de notas	15.18	19.25	3
Nota máxima	19.25	19	1
Nota mínima	3	18.75	1
Número de aprobados	35	18.5	2
Número de desaprobados matriculados	6	17.75	3
Número de desaprobados asistentes	6	17.5	2
Porcentaje de aprobados matriculados	85 %	17	1
Porcentaje de aprobados asistentes	85 %	16.5	2
Número de inasistencias	0	16.25	2
		16	5
		15.5	3
		15	6
		14.5	1
		14	2
		13.5	1
		12.5	1
		12	1
		10.5	1
		4.5	1
		4	1
		3	1
		<b>Total</b>	<b>41</b>

#### MP72-V28A

DD - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO			
Estadísticas de notas		Distribución de notas	
Suma de notas	421.6	Nota	Nro. de alumnos
Promedio de notas	16.86	NR	3
Nota máxima	20	20	3
Nota mínima	12.5	19.8	1
Número de aprobados	24	19.6	2
Número de desaprobados matriculados	4	19.3	1
Número de desaprobados asistentes	1	18.8	1
Porcentaje de aprobados matriculados	86 %	18.5	1
Porcentaje de aprobados asistentes	96 %	18.2	1
Número de inasistencias	3	17.9	1
		17.3	1
		16.6	1
		16.3	1
		15.5	2
		15.4	1
		15.3	1
		15.1	2
		14.4	1
		13.7	2
		13.5	1
		12.5	1
		<b>Total</b>	<b>28</b>



## APRENDIZAJE POR COMPETENCIA CON RECURSO DIGITAL

### ANEXO J. REPORTE DE ENCUESTA ACADÉMICA EPE 2021 02 MÓDULO A (NEGOCIOS)

D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
CICLO 2021-2																
ión																
CODCURSO	CURSO	SECCION	SEDE	CODDOCENTE	DOCENTE	GRUPO	P.1. Basado en tu experiencia en el curso, en una escala de 0 a 10, donde 0 es de ninguna manera y 10 absolutamente dispuesto, ¿qué tan dispuesto	P.2. La metodología utilizada por el profesor me permitió alcanzar el logro de aprendizaje del curso.	P.3. El profesor explicó claramente la(s) competencia(s) que debo desarrollar en el curso	P.4. El profesor promovió un ambiente de respeto durante las sesiones de clase.	P.5. El profesor motivó mi interés por el aprendizaje en el curso	P.6. El profesor domina los temas del curso	P.7. El profesor desarrolló actividades que me permitieron aprender por mí mismo.	P.8. El profesor utilizó estrategias (dinámicas, actividades, ejercicios, etc.) que facilitaron mi aprendizaje.	P.9. El profesor desarrolló actividades que me permitieron aplicar la práctica lo que he aprendido en el curso	P.10. El profesor fomentó el aprendizaje autónomo
MP72	COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR	V24A	CAMPUS VILLA	6217	INGOSTROZA FERNANDEZ DE LLANOS SILVIA PA	0	9.80	9.70	9.80	9.90	9.80	9.60	9.80	10.00	9.90	9.90
MP72	COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR	Y25A	CAMPUS SAN ISIDRO	1361	MAEKAWA MIYASATO CÉSAR DANIEL	0	8.60	8.33	8.73	8.93	7.93	8.60	8.20	8.00	8.13	8.20
MP78	COMUNICACIÓN INTEGRADA PARA EL MARKETING	S65A	CAMPUS SAN MIGUEL	8679	LAOS HOPE JANETH VIVIANE	0	6.96	7.35	7.83	8.83	7.83	8.61	8.35	8.57	8.30	8.13
MP74	DESARROLLO Y GERENCIA DE PROYECTOS	S46A	CAMPUS SAN MIGUEL	8678	FLORES MARIN DARIO ENRIQUE	0	8.30	8.30	8.80	9.40	8.50	9.00	8.40	7.90	8.10	8.00
MP87	DIRECCIÓN COMERCIAL	Q45A	CAMPUS MONTECERRICO	5098	ALLER MORALES CHRISTIAN	0	8.83	8.83	8.83	8.83	8.67	9.33	8.67	8.33	8.83	8.67
MP87	DIRECCIÓN COMERCIAL	VA1A	CAMPUS VILLA	6316	BERDEJO CHÁVEZ PEDRO RUBÉN	0	8.00	8.14	8.29	8.43	8.00	9.29	8.43	8.14	7.43	8.14
MP84	DISEÑO DEL PLAN DE MARKETING	Q87A	CAMPUS MONTECERRICO	8070	SÁNCHEZ MARTINCICH FRANCISCO FERNANDO	0	8.83	8.83	9.00	9.67	8.33	8.83	8.50	8.83	8.83	9.50
MP84	DISEÑO DEL PLAN DE MARKETING	Q8CA	CAMPUS MONTECERRICO	6960	WONG KWOK LUCIO	0	9.65	9.57	9.57	9.70	9.65	9.74	9.48	9.52	9.57	9.65
MP84	DISEÑO DEL PLAN DE MARKETING	S82A	CAMPUS SAN MIGUEL	8070	SÁNCHEZ MARTINCICH FRANCISCO FERNANDO	0	8.78	8.78	8.67	9.22	9.00	9.11	9.11	9.11	8.89	8.89
MP84	DISEÑO DEL PLAN DE MARKETING	Y84A	CAMPUS SAN ISIDRO	292	RONCAL ZOLEZZI MARIO PHILLIP	0	8.70	8.70	8.40	9.10	8.80	9.20	8.70	9.00	9.00	9.20
MP84	DISEÑO DEL PLAN DE MARKETING	Y85A	CAMPUS SAN ISIDRO	9570	VARGAS VÉRTIZ MARTÍN DANIEL	0	8.20	8.00	8.20	8.40	8.20	8.30	8.30	8.20	8.20	8.30
MP86	DISEÑO Y PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO	Q44A	CAMPUS MONTECERRICO	4059	JOPEN UNGAY MIGUEL FAUSTO	0	8.73	8.73	9.18	9.18	8.64	9.00	8.64	8.64	8.55	8.64
MP77	DISTRIBUCIÓN Y TRADE MARKETING	V54A	CAMPUS VILLA	10769	BOZZO ERAZO LAURA ROCIO	0	4.00	6.14	5.71	7.29	4.71	6.71	6.71	6.29	6.00	7.14
MP85	GERENCIA DE VENTAS	Q86A	CAMPUS MONTECERRICO	8437	CEBALLOS CRUZ EDELA DENEZ	0	9.67	9.50	9.67	9.83	9.67	10.00	9.50	9.50	9.67	9.50
MP85	GERENCIA DE VENTAS	Y83A	CAMPUS SAN ISIDRO	10447	TOVAR LOBATON JUAN CARLOS	0	8.77	8.54	8.46	9.15	8.77	9.00	8.38	8.62	8.69	8.69
MP79	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	Q63A	CAMPUS MONTECERRICO	5427	HIGA HURTADO TANIA YUKI	0	8.17	8.25	8.42	8.92	8.83	9.42	8.42	8.58	8.67	8.42

<https://www.dropbox.com/scl/fi/caqv80na4fysvqrizc87/REPORTE-DE-ENCUESTA-ACADÉMICA-EPE-2021-02-MODULO-A-Negocios.xlsx?dl=0&rlkey=nmypx432rgv5gctnv119dlx3c>