

**INSTITUCION EDUCATIVA SANTA ELENA**

NIT: 811.017.836-7 DANE: 205001011031 Núcleo: 925

Aprobado por Resoluciones N° 16268/2002- N° 0715/2004- N°003084/2016
Niveles de Preescolar, Primaria, Secundaria, Media académica y Técnica

Código: FR-GAP-34

Versión: 1

Hoja: 1 de 1

Fecha: Noviembre de 2018

PLAN DE PROMOCIÓN ANTICIPADA

Docente: JOHN IDÁRRAGA		Área / Asignatura: EMPRENDIMIENTO Y EDUCACIÓN FINANCIERA	Grado: 7.1, 7.2, 7.4
Período: Anual	Fecha:	Nombre Estudiante:	

Indicadores de Desempeños a superar

- Identifica las dimensiones de la formación personal.
- Relaciona las fortalezas y debilidades con las oportunidades para el crecimiento personal.
- Asume actitudes de responsabilidad con el proyecto de vida personal.
- Identifica las características de un líder.
- Identifica los tipos de conflicto.

Criterios de EvaluaciónPresentación del taller: 30%
Sustentación escrita u oral: 70%**Actividades a realizar**



INSTITUCION EDUCATIVA SANTA ELENA

NIT: 811.017.836-7 DANE: 205001011031 Núcleo: 925

Aprobado por Resoluciones N° 16268/2002- N° 0715/2004- N°003084/2016
Niveles de Preescolar, Primaria, Secundaria, Media académica y Técnica

Código: FR-GAP-34

Versión: 1

Hoja: 1 de 1

Fecha: Noviembre de 2018

1. Escribe las CARACTERÍSTICAS FÍSICAS Y EMOCIONALES de aquel personaje, real o ficticio, que tú más admiras.
2. Explica la diferencia entre SER y HACER.
3. Teniendo en cuenta las 4 dimensiones de tu proyecto de vida (dimensión física, dimensión mental, dimensión espiritual y dimensión social y emocional), escribe un párrafo de 10 renglones como mínimo en el que describas cada una de ellas en tu proyecto de vida e ilustra tu escrito con dibujos e imágenes.
4. Escribe tres frases sobre liderazgo y explica que significan para tí.
5. Menciona a alguien a quien consideras un líder y luego escribe qué hace esa persona y cómo actúa.
6. ¿Por qué se afirma que ser jefe y ser líder no es lo mismo?
7. ¿Qué significa ser proactivo?

Luego de leer el siguiente texto, explica con tus propias palabras en qué consisten los dos tipos de conflicto de que se habla en él.

- Conflictos reales: los que presentan una idea concreta para estar en desacuerdo, por ejemplo, cuando presto algo y no me lo quieren devolver, entonces recurren a decir una mentira.
- Conflictos irreales: no existe un objeto real para estar en desacuerdo. Se presentan porque hay dificultades de comunicación o malentendidos entre las personas y generalmente ocurren porque no escuchamos al otro.