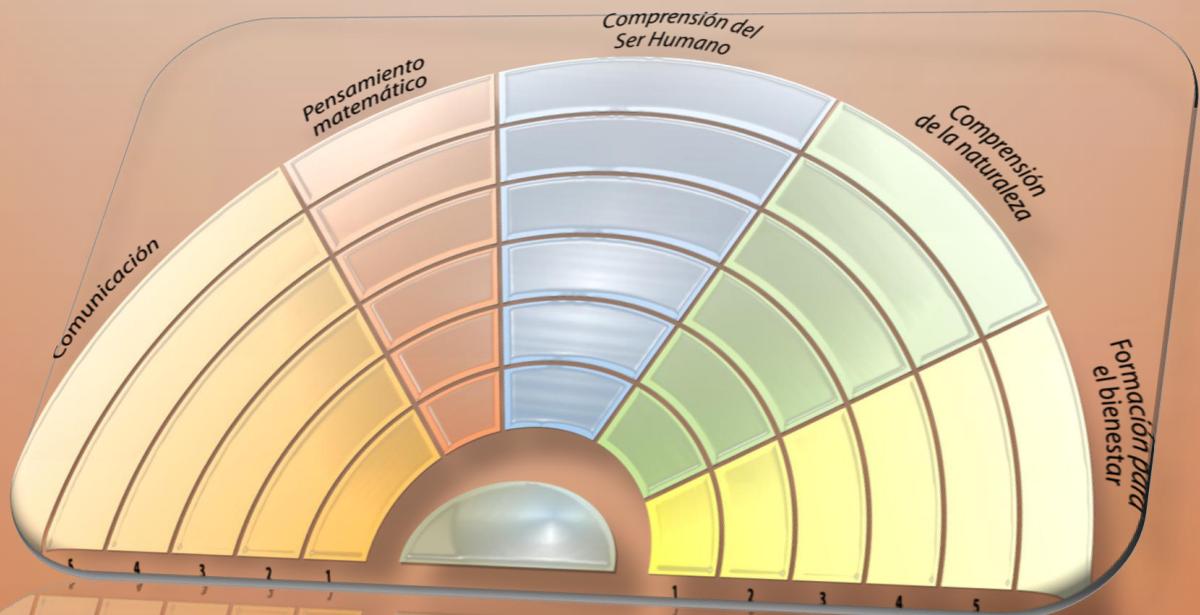




UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

SISTEMA DE EDUCACIÓN MEDIA SUPERIOR

BACHILLERATO GENERAL POR COMPETENCIAS



TRAYECTORIA DE APRENDIZAJE
ESPECIALIZANTE (TAE) DE:
ALEMÁN BÁSICO

PROGRAMA DE LA UNIDAD DE
APRENDIZAJE DE:
ALEMÁN COMUNICATIVO



BACHILLERATO GENERAL POR COMPETENCIAS

Nombre de la TAE: **Alemán Básico**

Programa de curso

I.- Identificación del curso

Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	Alemán comunicativo¹
-------------------------------------	--

Ciclo	
6to.	

Fecha de elaboración	
12 de febrero del 2010	

Clave	Horas de teoría	Horas de práctica	Total de horas	Valor de créditos
	19	38	57	5

Tipo de curso	Curso-Taller
Conocimientos previos	Alemán junior, Alemán inicial, Alemán inicial complementario, Alemán básico, Alemán básico complementario.

Área de formación	Especializante
-------------------	-----------------------

II.- Presentación

En la unidad de aprendizaje Alemán Comunicativo, el alumno será capaz de comunicarse en idioma alemán en el equivalente de nivel A2 del marco común europeo. En las cuatro habilidades básicas del idioma (leer, escribir, escuchar y hablar) integrara algunas competencias habilitadoras como rastreo de información, lectura de ideas principales, inferir significados a vocabulario desconocido a través del contexto, verifica el valor de la evidencia y reconoce subjetividad.

III.- Competencia genérica

Comunicación

IV.- Objetivo general

El alumno producirá lenguaje que le permita interactuar en las cuatro habilidades básicas del idioma de tal forma que su nivel comunicativo se encuentre en A2 del marco de referencia europeo.

V.- Competencias específicas

- Fortalece su dominio de alemán, en sus cuatro competencias básicas: hablar, leer, escribir y escuchar en múltiples situaciones comunicativas.
- Emplea conceptos relevantes con relación a diversos tópicos.
- Practica la lectura en una segunda lengua de diversos tipos de textos.

¹ Programa evaluado por el Consejo para la Evaluación de la Educación Tipo Media Superior A.C. (COPEEMS) mediante Dictamen de fecha 16 de febrero del 2011

VI.- Atributos de la competencia

Conocimientos (saberes teóricos y procedimentales)

- Resuelve problemas y aconseja las posibles soluciones en el idioma alemán.
- Argumenta y convence su postura y opiniones.
- Identifica información básica de folletos publicitarios.

Habilidades (saberes prácticos)

- Demuestra su vocabulario y habilidad de convencer a las personas en el idioma.
- Evalúa la selección de información de folletos publicitarios y textos.
- Recomienda lugares turísticos de su país de origen.
- Establece conversaciones y debates con sus compañeros.

Actitudes (Disposición)

- Colaborativa que le permita aprender de otros.
- Crítica para retroalimentar el comportamiento de sus pares.
- Reflexiva para dominar situaciones.
- Autónoma para la toma de decisiones.

Valores (Saberes formativos).

- Respeto.
- Lealtad.
- Cumplimiento.
- Confiabilidad.
- Discreción.
- Diplomacia
- Disciplina.
- Honestidad.
- Seriedad.
- Solidaridad.
- Responsabilidad.
- Tolerancia.
- Espíritu crítico.

VII.- Desglose de módulos

Módulo I. Describir problemas y dar consejos/ Probleme benennen und Ratschläge geben.

Instituir reglas de comunicación/ Kommunikationsregeln aufstellen
Decir algo sobre amigos y amistad/ sich über Freunde und Freundschaft äußern
Planear un viaje con amigos/ eine Reise mit Freunden planen

Módulo II. Entender ofertas de trabajos/ Jobanzeigen verstehen.

Evaluar ventajas y desventajas de trabajos/ Vorteile und Nachteile bewerten
Comparar formas de ahorro/ Sparformen vergleichen
Entender textos de comerciales/ Werbetexte verstehen.
Hacer una lista de revisión/ eine Checkliste erstellen

Módulo III. Nombrar tiendas y cantidades, realizar conversaciones de compras/ Geschäfte und Mengen benennen, Einkaufsgespräche führen



Nombrar y describir objetos del hogar / Haushaltsgeräte benennen und beschreiben
Argumentar y convencer a alguien/ argumentieren und jemanden überzeugen.
Entender consejos y lemas para una fiesta/ Tipps und Mottos für eine Party verstehen
.Sacar información de un folleto/ Informationen einem Prospekt entnehmen
Discutir sobre ventajas y desventajas/ über Vorteile und Nachteile diskutieren.
Describir coches/ Autos beschreiben

VIII.- Metodología de trabajo

Curso taller, donde se privilegia la autorreflexión a través de las experiencias de vida y de la simulación de situaciones que se presentan en la vida cotidiana; se parte de los conceptos de cada tema y se apoya en actividades colaborativas y reflexivas como trabajo en equipo, lluvias de ideas, trabajo colaborativo y estrategias grupales.

Al término de cada módulo el alumno presenta ante sus compañeros un juego de interpretación de roles en donde muestra las habilidades adquiridas para el servicio de atención al cliente. Dichas habilidades son evaluadas con las listas de cotejo y la retroalimentación de sus compañeros. Al final del semestre el alumno muestra sus listas de cotejo que evidencian el desarrollo de las actividades realizadas y que brindan la evaluación de la actividad de aprendizaje.

Se realizará por parte del alumno una Bitácora de Actividades de vinculación (20 horas).

IX.- Evaluación del aprendizaje

Producto de aprendizaje por módulo	Criterios de evaluación
<p>Módulo I. Producto Integrador: Realizar la planeación de un viaje que se realizara al extranjero de manera escrita en donde se describan los problemas a los que se enfrentará el alumno así como las herramientas con las que cuenta para circular dentro del país de destino.</p> <p>Módulo I. Producto Integrador: Examen</p> <p>Leer anuncios y ofertas de trabajo y seleccionar de acuerdo a su perfil los más adecuados, posteriormente de manera escrita expondrá cual es el mejor empleo para sus habilidades y argumentara la razón de su selección.</p> <p>Módulo III. Producto Integrador: Examen</p> <p>En equipo conformado por dos personas el asesor asignara un problema a cada equipo y ellos deberán de encontrar una solución viable, discutirla y exponerla.</p> <p>El alumno se verá expuesto a problemas ambientales de la vida cotidiana en los cuales tendrá que brindar consejos y posibles soluciones.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entrega sus trabajos en tiempo y forma. ▪ Muestra limpieza y orden en la presentación de sus actividades. ▪ Muestra una escritura legible. ▪ Muestra excelente ortografía. ▪ Claridad al expresarse

X.- Ámbito de aplicación de la competencia

Atención al cliente en empresas, instituciones, oficinas, despachos entre otros.

XI.- Ponderación de la evaluación

--



Actividades Integradoras	15%
Actividades Extracurriculares	15%
Examen Parcial	30%
Examen Final	40%

XII.- Acreditación

Esta unidad de aprendizaje tiene una calificación numérica siendo la mínima aprobatoria 60 y la máxima de 100. Debiendo de cubrir el requisito administrativo del 80% de asistencias al curso; ya que la dinámica de trabajo del mismo es la de desarrollar las actividades dentro del aula, en caso de reprobación esta unidad de aprendizaje contará con período de extraordinario.

XIII.- Bibliografía

A) Básica

Esterl Körner.U, Elke Einhorn.A, (2008). *Team Deutsch 1*. Kursbuch. Stuttgart: Klett.

Esterl Körner.U, Elke Einhorn.A, (2008). *Team Deutsch 1*. Kursbuch. Stuttgart: Klett

Elaborado por:

Nombre	Escuela
Oceguera Ruvalcaba Carlos	SEMS
Thieme Diana	Preparatoria No. 5
Delgadillo Gutiérrez Diego Manuel	

Asesoría pedagógica

Maurilia de los Ángeles Zurita Sumohano	Dirección de Educación Propedéutica
---	-------------------------------------

Coordinación y revisión general

Mtra. María de Jesús Haro del Real	DEP@sems.udg.mx
------------------------------------	-----------------

