

Folleto de actividades/Hoja de actividades para el Módulo 3:

Contenido.

Modelo de Servicio de Orientación (GSM) en el Contexto Más Amplio de la Orientación Profesional.

Una actividad para romper el hielo 1.1 (15 min)

A 1.3 Centrarse en la propia práctica y el proceso de asesoramiento del participante (30 min)

Modelo de Asesoramiento en Orientación Profesional y GSM

A 2.2 Práctica estableciendo objetivos profesionales (10 min)

A 2.4 Reconocer los obstáculos en el proceso de consejería y definir formas de superarlos (20 min)

Habilidades de asesoramiento

A 3.2 Practicar habilidades de escucha activa (20+20 min)

A 3.6 Pasos de práctica en el proceso de asesoramiento utilizando ejemplos de casos (30 min)

Detalles específicos del trabajo con personas desempleadas y estudiantes/alumnos

A 4.1 Ser consciente de los sesgos al trabajar con personas desempleadas (5 min)

Evaluación del proceso de asesoramiento

A 5.3 Reflexionar sobre su práctica de orientación (15 min)

Título de la unidad	Modelo de Servicio de Orientación (GSM) en el Contexto Más Amplio de la Orientación Profesional
No. de Actividad: A 1.1	Duración: 15 minutos
Los resultados del aprendizaje:	Mire la unidad/resultados
Objetivo de la actividad	Actividad para romper el hielo
descripcion de actividad	Los participantes forman grupos de tres. Cada participante piensa en tres afirmaciones sobre su carrera. Dos afirmaciones deben ser verdaderas y una falsa. Los otros dos participantes deben hacer preguntas de “sí o no” y descubrir cuál afirmación es falsa.
Material requerido:	-
Instrucciones de actividad paso a paso.	Forme pequeños grupos de tres. Piensa en tres afirmaciones sobre tu carrera. Dos afirmaciones deben ser verdaderas y una debe ser falsa. Los otros dos participantes deben hacer preguntas de “sí o no” y descubrir cuál afirmación es falsa. Cada participante debe asumir el papel de una persona cuyas declaraciones adivinan los demás.
Referencias/Fuentes	

Título de la unidad	Modelo de Servicio de Orientación (GSM) en el Contexto Más Amplio de la Orientación Profesional
Nº de Actividad: A 1,3	Duración: 30 minutos
Los resultados del aprendizaje:	Colocar la propia práctica del participante en un contexto más amplio de CG.
Objetivo de la actividad	Centrarse en la propia práctica y el proceso de asesoramiento del participante para poder reflejar su propia práctica durante el curso. Despertar la importancia del trabajo en red de los diferentes GSP-a.
descripcion de actividad	Los participantes forman pequeños grupos. Cada grupo tiene dos tareas: anotar todos los servicios de orientación que su institución brinda a los agricultores y anotar todos los desafíos que enfrentan al asesorar a los agricultores.
Material requerido:	Rotafolio, marcadores, cinta adhesiva
Instrucciones de actividad paso a paso.	<p>Servicios de orientación y retos.</p> <p>Formar pequeños grupos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Anote todos los servicios de orientación que su institución brinda a los agricultores. 2. Escriba todos los desafíos que enfrenta al asesorar a los agricultores. 3. Divida el papel del rotafolio por la mitad. En una mitad escriba las respuestas a la primera pregunta y en la otra mitad a la segunda. Pega el papel a la pared. Un participante de cada grupo presenta las respuestas a todo el grupo. <p>Preguntas de seguimiento. Conjunto de preguntas para la reflexión</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál de los desafíos enfrenta con más frecuencia? • ¿Cuál parece más difícil/más fácil?
Referencias/Fuentes	

Título de la unidad	Modelo de Asesoramiento en Orientación Profesional y GSM
No. de Actividad: A 2.2	Duración: 10 minutos
Los resultados del aprendizaje:	Identificar las necesidades del cliente, establecer objetivos de asesoramiento.
Objetivo de la actividad	Establecer objetivos profesionales
descripcion de actividad	Los participantes practican la habilidad de ayudar a sus clientes a establecer sus propios objetivos profesionales utilizando reglas SMART.
Material requerido:	Hoja de trabajo: objetivos profesionales
Instrucciones de actividad paso a paso.	<p>Objetivos de asesoramiento</p> <p>El formador da instrucciones a los participantes: escriba en una hoja de trabajo los objetivos profesionales de tres de sus clientes utilizando reglas SMART.</p> <p>Preguntas de seguimiento. Conjunto de preguntas para la reflexión.</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo le resultan útiles estos objetivos para el asesoramiento futuro de estos clientes?
Referencias/Fuentes	Universidad de California;ucop.edu/local-human-resources/your-career/performance-management/how-to-write-smart-goals-2018.pdf

Título de la unidad	Modelo de Asesoramiento en Orientación Profesional y GSM
Nº de Actividad: A 2,4	Duración: 20 minutos
Los resultados del aprendizaje:	Identificar las necesidades del cliente
Objetivo de la actividad	Reconocer los obstáculos en el proceso de asesoramiento y definir formas de superarlos. Reconocer los propios puntos ciegos de los participantes en la comunicación.
descripcion de actividad	¿Los participantes forman un grupo pequeño y discuten sobre qué información tienen más sus clientes en su área ciega, oculta o desconocida? ¿Cómo los llevan a la arena abierta? ¿Cuál es la información que solía estar en su punto ciego, o en algunas ocasiones todavía lo está?
Material requerido:	-
Instrucciones de actividad paso a paso.	<p>ventana de johari</p> <p>Forme pequeños grupos de cuatro y discutan las siguientes preguntas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué información guardan con mayor frecuencia sus clientes en su área ciega, oculta o desconocida? ¿Cómo los llevas a la arena abierta? 2. ¿Cuáles son las informaciones que suelen estar en tu punto ciego como consejero, o que en algunas ocasiones todavía lo están? <p>Después de la discusión, un miembro de cada grupo presenta las respuestas a todo el grupo.</p> <p>Preguntas de seguimiento. Conjunto de preguntas para la reflexión</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué puedes hacer con tus propios puntos ciegos?
Referencias/Fuentes	youtube.com/watch?v=Zi4SvpAFRmY

Título de la unidad	Habilidades de asesoramiento
No. de Actividad: A 3.2	Duración: 20 + 20 min
Los resultados del aprendizaje:	Aplicar habilidades de escucha activa
Objetivo de la actividad:	Practique habilidades de escucha activa para ser consciente de la importancia de las habilidades de AL para el asesoramiento.
Descripción de actividad:	Los participantes forman parejas y asumen los roles A (persona que habla) y B (persona que escucha). En la primera parte del ejercicio los participantes se escuchan unos a otros sin dar señales de escuchar. En la segunda parte los participantes se escuchan unos a otros utilizando todas las técnicas de escucha activa. Después reflejan sus impresiones.
Material requerido:	Hoja de trabajo: Escucha activa
Instrucciones de actividad paso a paso.	<p>Escucha activa</p> <p>Parte 1</p> <p>Formen parejas y adopten el papel de una persona A o B. La persona A hablará sobre algún tema sencillo, por ejemplo, cómo pasó sus últimas vacaciones. La persona B está escuchando pero sin ningún signo verbal o no verbal de escuchar. Después de dos minutos les daré una señal para que cambien de roles.</p> <p>Después del ejercicio:</p> <p>Responda las preguntas para la reflexión en la hoja de trabajo. Discuta sus respuestas con su pareja durante 5 minutos. Invite al participante a compartir sus respuestas e impresiones con todo el grupo.</p> <p>Parte 2</p> <p>Formen parejas y adopten el papel de una persona A o B. La persona A hablará sobre cómo eligió su carrera. La persona B escucha utilizando todos los signos de escucha, incluyendo parafrasear y reflexionar. Después de dos minutos les daré una señal para que cambien de roles.</p> <p>Después del ejercicio:</p> <p>Responda las preguntas para la reflexión en la hoja de trabajo. Discuta sus respuestas con su pareja durante 5 minutos. Invite al participante a compartir sus respuestas e impresiones con todo el grupo.</p> <p>Preguntas de seguimiento. Conjunto de preguntas para la reflexión.</p>

Referencias/Fuentes	coursera.org/articles/active-listening

Título de la unidad	Habilidades de asesoramiento
No. de Actividad: A 3.6	Duración: 30 minutos
Los resultados del aprendizaje:	Guiar a los clientes a través del proceso de toma de decisiones, establecer objetivos de asesoramiento y planificar actividades, identificar las necesidades del cliente, adoptar la perspectiva del cliente.
Objetivo de la actividad	Practique los pasos del proceso de asesoramiento utilizando ejemplos de casos.
descripcion de actividad	Los participantes forman pequeños grupos. Cada grupo recibe un ejemplo de caso y debe aportar toda la información que necesita sobre el cliente y su caso y tantas alternativas/soluciones como puedan pensar para ayudar al cliente. Un miembro de cada grupo presenta las conclusiones a todo el grupo.
Material requerido:	Rotafolio, marcadores
Instrucciones de actividad paso a paso.	<p>Ejemplos de casos</p> <p>Formen los pequeños grupos de cuatro. Cada grupo recibirá un ejemplo de caso. Su tarea es obtener toda la información que necesita de ese cliente en particular y tantas alternativas/soluciones como sea posible para ayudar al cliente a alcanzar sus objetivos. Una persona de cada grupo presentará los resultados a todo el grupo.</p> <p>Ejemplos de casos:</p> <p>Caso 1:El cliente (50 años) tiene 1 ha que quiere utilizar para plantar un huerto de higueras. Su objetivo es utilizar las frutas tanto en estado fresco como secas para poder ampliar su oferta a los turistas durante todo el año en su agroturismo familiar. También está interesado en solicitar fondos de la UE, como lo ha hecho con éxito en el pasado. Busca ayuda sobre cómo preparar el suelo adecuadamente, dónde encontrar material vegetal certificado y recomendaciones sobre qué variedades debe plantar.</p> <p>Caso 2:El cliente es un joven agricultor (25 años) que ha heredado un terreno con olivos centenarios. Necesita asesoramiento sobre la regeneración de los árboles, así como sobre el manejo de plagas y enfermedades, ya que quiere cultivar biológicamente. Ella está interesada en plantar más especies para aumentar la biodiversidad dentro de su huerto, por lo que necesita recomendaciones al respecto. Altamente motivada por continuar con la tradición familiar de producción de aceite de oliva, también muestra interés en realizar una formación profesional en poda, cultivo sostenible y elaboración.</p>

	<p>Caso 3: El cliente se gradúa de la escuela secundaria agrícola. Su familia tiene tierras que podría utilizar para empezar a cultivar. A su familia no le gusta la agricultura. Quiere dedicarse a la agricultura en cuanto termine el bachillerato, pero también está pensando en continuar sus estudios en la universidad. No está seguro de qué hacer.</p> <p>Caso 4: El cliente es una persona desempleada (40 años) que ha perdido recientemente su empleo. Trabajaba como contador y ahora quiere emprender una nueva carrera profesional en la agricultura. Ya no tiene previsto trabajar en su ocupación anterior. Tiene pocos conocimientos en agricultura, no tiene suficiente tierra, pero tiene algunos ahorros para invertir y una gran motivación.</p>
Referencias/Fuentes	

Título de la unidad	Detalles específicos del trabajo con personas desempleadas y estudiantes/alumnos
No. de Actividad: A 4.1	Duración: 5 minutos
Los resultados del aprendizaje:	Reconocer las particularidades de las personas desempleadas.
Objetivo de la actividad	Ser consciente de los sesgos en el trabajo con personas desempleadas
descripcion de actividad	Los participantes escriben sus primeras asociaciones con el término "persona desempleada" utilizando Mentimeter.
Material requerido:	Mentimeter, celulares con acceso a internet, laptop, proyector
Instrucciones de actividad paso a paso.	<p>Personas desempleadas</p> <p>Abra la herramienta Mentimeter en menti.com usando el código requerido. ¿Escribe tus primeras asociaciones con el término "personas desempleadas"?</p> <p>Preguntas de seguimiento. Conjunto de preguntas para la reflexión</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo pueden estas asociaciones influir en el asesoramiento a los desempleados?
Referencias/Fuentes	

Título de la unidad	Evaluación del proceso de asesoramiento
No. de Actividad: A 5.3	Duración: 15 minutos
Los resultados del aprendizaje:	Crear técnicas de evaluación del proceso de asesoramiento.
Objetivo de la actividad	Reflexionar sobre su propia práctica de orientación.
descripcion de actividad	Los participantes deben reflexionar sobre su práctica de orientación y anotar cómo pueden mejorar la evaluación de su servicio de orientación y del servicio de orientación en general.
Material requerido:	Hoja de cálculo
Instrucciones de actividad paso a paso.	<p>Proceso de evaluación</p> <p>Haga grupos pequeños. Piense en su práctica de orientación y anote cómo puede mejorar la evaluación de su servicio de orientación y del servicio de orientación en general. Presente sus ideas a los participantes de su grupo. Comparte algunas ideas de tu grupo pequeño con todo el grupo.</p> <p>Preguntas de seguimiento. Conjunto de preguntas para la reflexión</p>
Referencias/Fuentes	

F