

SELECCIÓN DE METODOLOGÍAS QUE AYUDAN EN EL DESARROLLO DEL RETO	
CLASE INVERTIDA O FLIPPED CLASSROOM	
INTERÉS EN EL USO	Hacer uso de esta técnica para programar actividades prácticas a realizar en casa, como la comunicación y coordinación del grupo para el diseño y confección de la vestimenta del equipo de venta, que tendrá que llevar durante las exposiciones en clase que contempla el Reto.
IMPLEMENTACIÓN AL RETO	Cada uno de los grupos debe diseñar, recopilar o confeccionar una vestimenta del equipo de ventas, deberá ser coherente con la actividad de la empresa y similar para todos los miembros del equipo, aunque puede haber diferencias en cuanto a responsabilidades o tipos de clientes a tratar.
HERRAMIENTAS A USAR	Se ofrecerá al alumnado de material para realizar acreditaciones, equipos de protección si fuera necesario según la actividad, como delantales, guantes, etc. Aplicaciones de diseño gráfico como GIMP.
GAMIFICACIÓN	
INTERÉS EN EL USO	Fomento de la motivación, para comenzar el Reto, además de conocer los conocimientos y experiencias previas de los que parte el alumnado para comenzar el Reto.
IMPLEMENTACIÓN AL RETO	Se diseñará una batería de preguntas sobre experiencias vividas como consumidor con los vendedores que han ido contactando, experiencias de compra, comunicación, negociación, refutación de objeciones, etc.
HERRAMIENTAS A USAR	KAHOOT https://kahoot.it/
TÉCNICAS COOPERATIVAS	
INTERÉS EN EL USO	Formación de grupos de trabajo sin preferencias individuales. En un ámbito laboral se trabaja con compañeros que no hemos escogido, por tanto la parte colaborativa del Reto se debe trabajar con un grupo de compañeros, que tengan alguna preferencia común (como la afinidad por un tipo concreto de vendedor), pero la agrupación se realiza sin decisión de los miembros del grupo.
IMPLEMENTACIÓN AL RETO	Uso de esta técnica para formar grupos de trabajo, para comenzar el Reto: Se pegan en la pizarra una serie de post-it, tantos números de post-it como grupos quiero formar. En cada post-it escribo el tipo de vendedor de producto o servicio que vamos a trabajar en el módulo. El alumnado debe salir a la pizarra para apuntarse a un tipo de vendedor, deben desconocer el objetivo de la actividad y tampoco pueden hablar entre ellos, puesto que si sospechan que es para un trabajo en grupo, hablan entre ellos para agruparse según propios intereses. Posteriormente se planteará el Reto a los grupos ya constituidos.
HERRAMIENTAS A USAR	POST-IT-CIONATE. Técnica consultada en http://blog.tiching.com/7-dinamicas-para-formar-grupos/ artículo 7 dinámicas para formar grupos dentro del aula. Por Tiching