Explica por qué tu mensaje tiene respaldo

Empieza con las fuentes

Negocios y marketing digital. Actividad de 20-25 minutos propuestos. Prerrequisito: tu brief S02.

Comenta las tres evidencias, identifica promesas sin respaldo y propone un mensaje ajustado a la consulta.

Caso simulado

Taller ficticio para 12 personas sobre los servicios de Álvaro. Público candidato: quien coordina marketing en una pyme.

ID	Evidencia sintética v1
E1	Entrevista: «Tenemos textos distintos sobre lo que ofrecemos y me preocupa prometer de más».
E2	Entrevista: «Necesito que otra persona pueda repetir el trabajo sin que yo lo reescriba todo».
E3	Consulta: taller para 12 personas; presupuesto, fecha y experiencia previa N/D.

Alcance contractual, precio y disponibilidad: pendientes. Son datos didácticos, sin investigación real del mercado ni resultados comerciales observados.

Comprueba que 12 representa participantes y que faltan precio y fecha. Usa sólo información autorizada.

Tu primera acción

1. Lee E1, E2 y E3.
2. Relaciona cada afirmación con su fuente y sus faltantes.
3. Propón un mensaje y explica tus decisiones.

Esta sesión trabaja el razonamiento sobre fuentes. La pieza final corresponde a S04.

Explica por qué tu mensaje tiene respaldo

Sigue cada afirmación

Completa al menos una fila por evidencia. Explica qué puedes afirmar y qué necesitas preguntar.

Afirmación	Fuente y versión	Inferencia permitida	Faltante	Pregunta

Tu mensaje comentado

Mensaje propuesto	
Por qué responde a la necesidad y qué requiere revisión	

Conserva la tabla anotada y el mensaje antes de corregirlos. No presentes todavía una pieza final lista para publicar.

Explica por qué tu mensaje tiene respaldo

Tu plantilla de trabajo

Usa la tabla anterior como respaldo. Mantén N/D lo no confirmado.

Público	
Evidencia y versión	
Afirmación	
Inferencia permitida	
Faltante	
Pregunta	
Etapa de decisión	
Mensaje	
Tono	
CTA	
Motivo de adaptación	

Tres preguntas pendientes

1	
2	
3	

Apoyo opcional con IA

Audita el mensaje contra E1, E2 y E3; distingue necesidad del caso, hipótesis del público y promesa comercial; no inventes resultado.

Explica por qué tu mensaje tiene respaldo

Revisa y conserva tu versión

0: ausente o incorrecto. 1: parcial. 2: completo y comprobable.

Criterio	0 / 1 / 2
Trazabilidad a E1, E2 y E3	
Adaptación a la necesidad y al tono	
Rechazo de promesas sin fuente	

Umbral docente propuesto: 5/6 sin ceros, pendiente de calibración. No acredita evaluación automática ni progreso en la cuenta.

Una promesa inventada, exposición de datos o acción no autorizada bloquea la aceptación.

Checklist derivado

[ ] Comenté E1/E2/E3 [ ] Indiqué que son sintéticas v1
[ ] Tracé fuentes y faltantes [ ] Separé necesidad, hipótesis y promesa
[ ] Detecté promesas sin respaldo [ ] Expliqué mensaje y tono
[ ] Conservé N/D [ ] Guardé tabla, mensaje y tres preguntas
[ ] Respaldé o retiré afirmaciones [ ] Mantuve el alcance S03

Adaptación de consigna, entrada, plantilla, apoyo y rúbrica; no mide progreso.

Pregunta para pensar

¿Tres entradas sintéticas demuestran que todas las pymes necesitan este taller?
Mi respuesta y justificación: [ ]

Primera versión y fecha	
Qué afirmación respaldé o retiré y por qué	
Qué corregí, nuevo ensayo y siguiente paso	

Guarda una copia propia con fecha y versión. El guardado en la cuenta no está verificado para esta ficha.

Material complementario; no es una transcripción ni acredita una grabación de S03. Propuesta docente del 13 de octubre de 2026.