



¡¡Holaaa queridas estudiantes!!

¿Se han fijado que la publicidad para vender u ofrecer productos emplea la argumentación?

Hay diversos factores que incluyen al momento de adquirir algún producto o servicio.

Para mayores detalles, veamos el siguiente link: <https://youtu.be/S40544CTKRU>

Los mensajes publicitarios tienen como finalidad práctica movilizar al receptor a la adquisición de un producto o de un servicio.

ACTIVIDAD

- 1- ¿Justificas el empleo de estereotipos en la publicidad para lograr vender, ¿por qué? (6 pts.)
- 2- ¿Qué diferencias crees que han ocurrido con la publicidad chilena de hoy y la de hace 10 años atrás? Justifique (4 pts.)
- 3- A propósito de lo visto en clases anteriores con respecto a las fake news, ¿crees que hay publicidades falsas? Justifica dando ejemplos. (6 pts.)

¡IMPORTANTE!

Porcentaje de Logro	Concepto	Detalle
	No Evaluado	El estudiante no pudo ser evaluado debido a su falta de conectividad.
0 % - 49 %	No Logrado	El estudiante obtiene resultados de un avance que se encuentra por debajo de lo esperado. Entrega actividades que requieren una constante corrección.
50 % - 66 %	Por lograr	El estudiante obtiene resultados de un avance que presenta debilidades. Entrega actividades en las que se generan 4 a 6 correcciones.
67 % - 82 %	Medianamente Logrado	El estudiante obtiene resultados de un avance satisfactorio. Entrega actividades en las que se generan 1 a 3 correcciones.
83 % - 100 %	Logrado	El estudiante obtiene resultados de un avance óptimo en los reportes entregados. En sus actividades no se generan correcciones.

Recuerda que ante cualquier duda o para guiar, monitorear y corregir el trabajo que estás realizando, debes enviar un correo a profesordiego.csj@gmail.com.

Al hacerlo, debes señalar tu **nombre más apellido, curso al que perteneces y el número de semana** por la que estás consultando. Esto es de gran importancia para evitar equivocaciones a la hora de registrar tu avance, para eso **guíate por el ejemplo dado en semana 19**