



Sequência Didática 2

Ver, vender!



MINISTÉRIO DA
EDUCAÇÃO





Oi, galera!

Vamos continuar nosso processo de
aprendizagem sobre Educação Financeira?
Tem muita coisa legal vindo por aí!

Vamos lá!



1

**Organizar as
carteiras da sala
de aula em
duplas.**



2

Muito se fala nas influências externas que podem nos levar a decisões de compras questionáveis... mas e as influências internas? Como funcionam os nossos mecanismos mentais e afetivos diante de escolhas?

Venha descobrir esse funcionamento a partir de uma proposta imagética.

1º
passo

Abrir o Caderno de Registros Criativos na página 21.

2º
passo

Ler o texto “Imagens em ação”.

3º
passo

Preencher a atividade proposta na página 22 utilizando apenas desenhos.

4º
passo

Mostrar suas criações aos colegas e discutir outras possibilidades de representação.



3

**Vamos dar
continuidade às
propostas do Caderno
de Registros Criativos:**

1º
passo

Abrir o Caderno de Registros Criativos na página 23.



2º
passo

Ler o texto presente nessa página.

3º
passo

Realizar a colagem proposta na página 24.

4º
passo

Seguir para as próximas experiências na Educação Financeira.

4

Para prosseguir com as próximas aprendizagens, é preciso compreender os conceitos estruturantes:

Psicologia Econômica

Marketing

Black Friday
Descontos
Ofertas e promoções
Brindes e prêmios

Finanças Comportamentais

Efeito Adesão
Excesso de confiança
Confirmação
Experiência da perda
Efeito dotação
Ancoragem
Preço psicológico



5



[Assistir](#)

**Relacione os conceitos
estruturantes ao vídeo
“Ver, vender”:**

Assistir ao vídeo “Ver, vender!”.
Atentar-se para os conceitos
enquanto assiste.

Após assistir ao vídeo reflita sobre:

- **Você sabe o que é Black Friday? Essa prática de separar dias específicos, ou determinadas datas do ano para baixar os preços, é comum nos comércios que você frequenta com a sua família?**

Se sim, relate ou registre sua experiência de acordo com as próprias observações e vivências.

- **Você e sua família costumam fazer pesquisas de preço antes de comprar? O que levam mais em consideração antes de decidir finalizar?**

Considere aspectos mencionados, como, por exemplo, brindes, prêmios, descontos ou até mesmo o preço e a qualidade (famoso custo x benefício)

- **Já ocorreu alguma situação na qual você ou a sua família se sentiram enganados como consumidores?**

Conte para a sua turma esse(s) exemplo(s) e o que foi feito para consultar ou recorrer aos seus direitos como consumidor.



7



[Acessar](#)

Para aprofundar as reflexões e continuar explorando os conceitos a partir de recursos digitais, ouça o podcast “Atitude de consumo — o que é isso?”

Ouvir o podcast “Atitude de consumo — o que é isso?”.
Fazer perguntas ao professor acerca do assunto, se necessário.
Discutir o conteúdo do podcast com os colegas.

8

Para fechar com chave de ouro as aprendizagens, retome ao podcast para fixar as estratégias ligadas à Psicologia Financeira e às Finanças comportamentais.

1º
passo

Ouvir novamente a passagem do podcast sobre as estratégias.

2º
passo

Refletir como essas estratégias podem estar presentes no seu dia a dia através das perguntas propostas a seguir.



- **Você já havia parado para pensar que nosso cérebro possui tantas “artimanhas” para nos levar a tomar decisões rápidas? E que essas mesmas “artimanhas” são utilizadas para fundamentar estratégias de marketing e divulgação de produtos e serviços?**

Relate ou registre suas experiências de acordo com as próprias observações e vivências.

- **Quando você toma a decisão de comprar algo, sente que parou para pensar, analisar e finalizar a compra ou simplesmente pagou/gastou seu dinheiro?**

Relate ou registre sua experiência de acordo com as próprias observações e vivências.

- **O que você costuma considerar antes de fechar uma compra, seja ela on-line ou física?**

Crie uma lista de costumes.



10

Em seguida, faça a junção de todas as respostas ou siga algumas das sugestões ao lado para compor um mural

1º
passo

Abrir o Caderno de Registros Criativos na página 28.

2º
passo

Recortar em volta das formas, seguindo as linhas contínuas.

3º
passo

Colar as partes do jogo nos locais indicados.

4º
passo

Dobrar as partes com linhas pontilhadas, formando uma “sanfoninha”.

5º
passo

Dar cores e personalizar como desejar.



Atualização da jornada de aprendizagem

"Eu não sou todo mundo."

Primeira trilha de aprendizagem



Influenciadores financeiros

Concluída com sucesso!



Segunda trilha de aprendizagem



Ver, vender!

Concluída com sucesso!



Terceira trilha de aprendizagem



Calcular, analisar, comprar?

Logo, logo, estaremos juntas!

