

EVALUACIÓN DEL PORTAFOLIO

NEGOCIACIÓN: FICHA METACOGNITIVA

¿Qué haremos? ACTIVIDADES	¿Cómo lo haremos? ACCIONES	¿Cuándo? ¿Qué necesitamos?	EVIDENCIAS ¿Producciones o actuaciones?

FICHA METACOGNITIVA

¿Qué aprenderé?		
¿Qué se del tema?		
¿Lo logré?	¿Qué dificultades tuve?	¿Cómo puedo mejorar?
¿Qué evidencias lo demuestran?		