

PLANEACIÓN DIDÁCTICA DESDE LA ENSEÑANZA
BASADA EN COMPETENCIAS

Programa Educativo: TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN MECATRÓNICA	Facilitador: LIC. ANGÉLICA GUTIÉRREZ MARTÍNEZ
Cuatrimestre: 3 "D"	Periodo Escolar: MAYO-AGOSTO-2020

1. DATOS GENERALES DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura:	Formación Sociocultural III				
Competencia(s) que desarrolla:	Actuar con valores y actitudes proactivas de excelencia en su desarrollo personal, social y organizacional, en armonía con su medio ambiente para desarrollar su potencial personal, social y organizacional.				
Horas prácticas:	21	Horas teóricas:	9	Horas totales:	30
Objetivo:	El alumno establecerá estrategias de trabajo, a través de la dirección de equipos, solución de conflictos y toma de decisiones, para contribuir al logro de los objetivos de la organización.				
Nombre de las unidades temáticas:	1. I. Liderazgo y toma de decisiones 2. II. Negociación y toma de decisiones				

2. DATOS DE LAS UNIDADES TEMÁTICAS

Número y nombre de la unidad temática	Objetivo general por unidad temática	Temas de cada unidad temática
1. I. Liderazgo y toma de decisiones	El alumno dirigirá equipos de trabajo, a través del manejo asertivo de los estilos de liderazgo, para contribuir al logro de los objetivos de la organización.	Introducción al liderazgo Tipos de liderazgo
2. II. Negociación y toma de decisiones	El alumno negociará alternativas de solución, a través del empleo de técnicas de negociación y evaluación de toma de decisiones, para resolver conflictos y contribuir al logro de los objetivos de las organizaciones.	Manejo de conflictos Negociación Toma de decisiones

3. SECUENCIA DIDÁCTICA POR UNIDAD TEMÁTICA(UNA TABLA POR UNIDAD DE CURSO)

Unidad:	I. Liderazgo y toma de decisiones	Duración (Horas)*:	10
Objetivo de unidad:	El alumno dirigirá equipos de trabajo, a través del manejo asertivo de los estilos de liderazgo, para contribuir al logro de los objetivos de la organización.		
Tipos de Saberes			
Saber	Saber Hacer	Ser	
<p>Describir el concepto de liderazgo.</p> <p>Explicar la diferencia entre liderazgo, poder y autoridad.</p> <p>Diferenciar el liderazgo natural del formal.</p> <p>Describir el concepto de asertividad.</p> <p>Identificar los tipos de liderazgo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - En función de la toma de decisiones (autócrata, participativo, rienda suelta) - En función de los objetivos de la organización y los trabajadores (grill gerencial) 	<p>Identificar un estilo de liderazgo propio.</p> <p>Justificar el estilo de liderazgo adoptado.</p> <p>Dirigir un equipo de trabajo, empleando un estilo de liderazgo asertivo.</p>	<p>Pro-actividad</p> <p>Responsabilidad</p> <p>Iniciativa</p> <p>Crítica</p> <p>Análisis</p> <p>Respeto</p>	
Resultado de la unidad de aprendizaje			
<p>A partir de una serie de casos, simula la dirección de un equipo de trabajo y elaborará un reporte que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mecánica y dinámica del grupo - Estilo de liderazgo adecuado al grupo y a los objetivos - Propone acciones para el logro de los objetivos - Propone indicadores para evaluar los resultados del liderazgo 			

Secuencia didáctica		
Actividades iniciales	Actividades de desarrollo	Actividades finales
comprender los conceptos de liderazgo, líder y asertividad e identificar los tipos de liderazgo.	Relacionar los tipos de liderazgo con las características de los equipos de trabajo.	Proponer el estilo de liderazgo adecuado en función de los objetivos.
Medios y materiales didácticos:	Computadora, Internet, Otros	
Estrategias de enseñanza:	Aprendizaje basado en problemas, Ilustraciones, Analogías, Preguntas	
Técnicas de enseñanza:	intercaladas	
Estrategias de aprendizaje:	Lluvia de ideas, Interrogatorio, Discusión en pequeños grupos, Entrevista, Debate, Dinámicas grupales	
Evidencias de aprendizaje:	Mapas conceptuales , Mapas mentales, Cuadros sinópticos, El escarabajo, Resumen, Otros	
	Portafolio de evidencias, lista de cotejo y rubrica.	

4. DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA DE EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE			
Tipo de Evaluación	Estrategia de Evaluación	Instrumento de Evaluación	
Evaluación Diagnóstica:	Entrevistas	Tipo de Instrumento	
		Cuestionarios de autoevaluación	
Evaluación Formativa:		Tipo de instrumento	Valor del instrumento (%)
	Exposiciones orales	Lista de Cotejo o verificación	40 %
	Portafolio de evidencias	Lista de Cotejo o verificación	30 %
	Cartel	Lista de Cotejo o verificación	30 %
			100 %
Evaluación Sumativa (Fecha de asignación de la calificación)	12/06/2020		

PLANEACIÓN DIDÁCTICA DESDE LA ENSEÑANZA
BASADA EN COMPETENCIAS

3. SECUENCIA DIDÁCTICA POR UNIDAD TEMÁTICA(UNA TABLA POR UNIDAD DE CURSO)

Unidad:	II. Negociación y toma de decisiones	Duración (Horas)*:	20
Objetivo de unidad:	El alumno negociará alternativas de solución, a través del empleo de técnicas de negociación y evaluación de toma de decisiones, para resolver conflictos y contribuir al logro de los objetivos de las organizaciones.		
Tipos de Saberes			
Saber	Saber Hacer	Ser	
Identificar que características tiene una situación de conflicto (impacto del conflicto, causas y efectos). Explicar el concepto de negociación. Identificar las técnicas de negociación (ganar-ganar, ganar-perder, perder-perder). Identificar las herramientas para la toma de decisiones: - Lluvia de ideas - Ishikawa - Pareto - Árbol de decisiones Explicar el enfoque sistémico de la toma de decisiones.	Dimensionar un conflicto en función de sus características. Proponer alternativas de solución al conflicto. Negociar una situación a través de la técnica adecuada. Evaluar las alternativas de solución a una situación empleando las técnicas de toma de decisiones y considerando el enfoque sistémico. Seleccionar la mejor alternativa en función de los objetivos.	Conciliador Responsabilidad Iniciativa Crítica Análisis Respeto Pro-actividad Responsabilidad Iniciativa Crítica Análisis Respeto Conciliador	
Resultado de la unidad de aprendizaje			
A partir de un caso dado, elaborará un reporte que incluya: - Identificación y caracterización del conflicto (impacto del conflicto, causas y efectos) - Áreas involucradas - Alternativas de solución al conflicto - Evaluación de las alternativas empleando las técnicas de toma de decisiones - Estrategia de negociación			

**PLANEACIÓN DIDÁCTICA DESDE LA ENSEÑANZA
BASADA EN COMPETENCIAS**

Secuencia didáctica		
Actividades iniciales	Actividades de desarrollo	Actividades finales
Identificar y analizar una situación de conflictos en función de sus características y comprender el concepto y las técnicas de negociación.	Identificar las técnicas de toma de decisiones.	Evaluar alternativas de decisión empleando las técnicas correspondientes.
Medios y materiales didácticos:	Cañón proyector, Computadora, Internet	
Estrategias de enseñanza:	Aprendizaje basado en problemas, Método de casos, Ilustraciones, Analogías, Preguntas intercaladas	
Técnicas de enseñanza:	Lluvia de ideas, Interrogatorio, Equipos, Discusión en pequeños grupos, Entrevista, Dinámicas grupales, Otros	
Estrategias de aprendizaje:	Mapas conceptuales , Mapas mentales, Cuadros comparativos, Diagramas causa-efecto, Resumen, Otros	
Evidencias de aprendizaje:	Portafolio de evidencias, guía de observación y lista de cotejo.	

4. DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA DE EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE			
Tipo de Evaluación	Estrategia de Evaluación	Instrumento de Evaluación	
Evaluación Diagnóstica:	Pruebas de Rendimiento	Tipo de Instrumento	
		Pruebas de respuesta simple	
Evaluación Formativa:		Tipo de instrumento	Valor del instrumento (%)
	Exposiciones orales	Rúbrica	40 %
	Dramatizaciones y simulaciones	Guía de observación	30 %
	Portafolio de evidencias	Lista de Cotejo o verificación	30 %
			100 %
Evaluación Sumativa (Fecha de asignación de la calificación)	19/08/2020		
5. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO INTEGRADOR (Requisitar únicamente para asignaturas integradoras)			
Objetivo:			
Asignaturas que contribuyen a la competencia específica:			
Componentes del proyecto:			

LIC. ANGÉLICA GUTIÉRREZ MARTÍNEZ

Elaboró

El Nith, Ixmiquilpan, Hidalgo

Lugar

M.A. ALDRIN TREJO MONTUFAR

Vo. Bo. del Director del PE

29/04/2020

Fecha de elaboración