

PLANEACIÓN DIDÁCTICA DESDE LA ENSEÑANZA
BASADA EN COMPETENCIAS

Programa Educativo: TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN MECATRÓNICA	Facilitador: LIC. ANGÉLICA GUTIÉRREZ MARTÍNEZ
Cuatrimestre: 3 "E"	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	
Describir el concepto de liderazgo. Explicar la diferencia entre liderazgo, poder y autoridad. Diferenciar el liderazgo natural del formal. Describir el concepto de asertividad. Identificar los tipos de liderazgo: - En función de la toma de decisiones (autócrata, participativo, rienda suelta) - En función de los objetivos de la organización y los trabajadores (grill gerencial)	Identificar un estilo de liderazgo propio. Justificar el estilo de liderazgo adoptado. Dirigir un equipo de trabajo, empleando un estilo de liderazgo asertivo.	Pro-actividad Responsabilidad Iniciativa Crítica Análisis Respeto	
Resultado de la unidad de aprendizaje			
A partir de una serie de casos, simula la dirección de un equipo de trabajo y elaborará un reporte que incluya: - 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			

PLANEACIÓN DIDÁCTICA DESDE LA ENSEÑANZA
BASADA EN COMPETENCIAS

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			

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