

PLANEACIÓN DIDÁCTICA DESDE LA ENSEÑANZA
BASADA EN COMPETENCIAS

Programa Educativo: TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN GASTRONOMÍA	Facilitador: LIC. HAIDE HERNÁNDEZ ESCAMILLA
Cuatrimestre: 3 "B"	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. 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. 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 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 elabora 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			

Secuencia didáctica		
Actividades iniciales	Actividades de desarrollo	Actividades finales
<p>Actividades iniciales</p> <p>Realizar un examen diagnóstico a través de la elaboración de un dibujo que represente los temas de qué es liderazgo, tipos de liderazgos y negociación.</p> <p>Posteriormente plasmarán en el llenado de un cuadro comparativo los tipos de liderazgo, donde tendrá que contener; concepto, características de cada uno y la imagen (personaje) de un ejemplo de ese tipo de líder.</p>	<p>Representarán de forma creativa a un líder, donde justificarán por qué lo consideran como tal y qué tipo de líderes.</p>	<p>Se elaborará un collage a mano y creativo donde representen el concepto e importancia de la asertividad en su vida profesional.</p>
Medios y materiales didácticos:	Cañón proyector, Computadora, Pizarrón / Plumones , Internet	
Estrategias de enseñanza:	Ilustraciones, Preguntas intercaladas , Simulación	
Técnicas de enseñanza:	Lluvia de ideas, Interrogatorio	
Estrategias de aprendizaje:	Cuadros comparativos	
Evidencias de aprendizaje:	Diario de clases y collage.	

4. DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA DE EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE			
Tipo de Evaluación	Estrategia de Evaluación	Instrumento de Evaluación	
Evaluación Diagnóstica:	Dibujos	Tipo de Instrumento	
		Lista de Cotejo o verificación	
Evaluación Formativa:		Tipo de instrumento	Valor del instrumento (%)
	Dramatizaciones y simulaciones	Rúbrica	40 %
	Portafolio de evidencias	Diario de clase	40 %
	Collage	Rúbrica	20 %
			100 %
Evaluación Sumativa (Fecha de asignación de la calificación)	19/06/2020		

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

Unidad:	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 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, elabora un reporte que incluya: <ul style="list-style-type: none"> - 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
A través de un organizador de la información explicará el alumno el concepto de negociación.	Con base a lo aprendido se elaborará una historieta, donde se plasme el ejemplo de una negociación, relacionada con su profesión.	Se dejará realizar una infografía digital donde el alumno exponga la importancia de la negociación en su carrera.
Medios y materiales didácticos:	Cañón proyector, Computadora, Pizarrón / Plumones , Internet	
Estrategias de enseñanza:	Ilustraciones, Preguntas intercaladas	
Técnicas de enseñanza:	Lluvia de ideas, Interrogatorio	
Estrategias de aprendizaje:	Otros	
Evidencias de aprendizaje:	Diario de clases.	

4. DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA DE EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE			
Tipo de Evaluación	Estrategia de Evaluación	Instrumento de Evaluación	
Evaluación Diagnóstica:	Dibujos	Tipo de Instrumento	
		Lista de Cotejo o verificación	
Evaluación Formativa:		Tipo de instrumento	Valor del instrumento (%)
	Dibujos	Rúbrica	50 %
	Portafolio de evidencias	Diario de clase	30 %
	Otro	Lista de Cotejo o verificación	20 %
			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. HAIDE HERNÁNDEZ ESCAMILLA

Elaboró

El Nith, Ixmiquilpan, Hidalgo

Lugar

MTRA. ESTHER BOTHO CLEMENTE

Vo. Bo. del Director del PE

29/04/2020

Fecha de elaboración