

PLANEACIÓN DIDÁCTICA DESDE LA ENSEÑANZA  
BASADA EN COMPETENCIAS

Programa Educativo: <b>TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN ADMINISTRACIÓN</b>	Facilitador: <b>LIC. OLGA MARÍA JIMENEZ MACARIO</b>
Cuatrimestre: <b>3 "C"</b>	Periodo Escolar: <b>MAYO-AGOSTO-2020</b>

**1. DATOS GENERALES DE LA ASIGNATURA**

<b>Nombre de la asignatura:</b>	Formación Sociocultural III				
<b>Competencia(s) que desarrolla:</b>	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.				
<b>Horas prácticas:</b>	21	<b>Horas teóricas:</b>	9	<b>Horas totales:</b>	30
<b>Objetivo:</b>	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.				
<b>Nombre de las unidades temáticas:</b>	1. Liderazgo y toma de decisiones 2. Negociación y toma de decisiones				

**2. DATOS DE LAS UNIDADES TEMÁTICAS**

<b>Número y nombre de la unidad temática</b>	<b>Objetivo general por unidad temática</b>	<b>Temas de cada unidad temática</b>
1. 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)**

<b>Unidad:</b>	Liderazgo y toma de decisiones	<b>Duración (Horas)*:</b>	10
<b>Objetivo de unidad:</b>	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.		
<b>Tipos de Saberes</b>			
<b>Saber</b>	<b>Saber Hacer</b>	<b>Ser</b>	
<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"> <li>- En función de la toma de decisiones (autócrata, participativo, rienda suelta)</li> <li>- En función de los objetivos de la organización y los trabajadores (grill gerencial)</li> </ul>	<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>	
<b>Resultado de la unidad de aprendizaje</b>			
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Comprender los conceptos relacionados al liderazgo y asertividad</li> <li>2. Identificar los tipos de liderazgo</li> <li>3. Relacionar los tipos de liderazgo con las características de los equipos de trabajo</li> <li>4. Proponer el estilo de liderazgo adecuado en función de los objetivos</li> </ol>			

PLANEACIÓN DIDÁCTICA DESDE LA ENSEÑANZA  
BASADA EN COMPETENCIAS

Secuencia didáctica		
Actividades iniciales	Actividades de desarrollo	Actividades finales
Realizar una plataforma en línea Schoology.com con el curso Formación Sociocultural III, en donde se subirá a plataforma la evaluación diagnóstica, y la planeación didáctica, posteriormente en temas de discusión de la misma, una lluvia de ideas para identificar los conceptos de liderazgo, poder y autoridad para así diferenciar lo primordial entre poder y autoridad, conceptualizar liderazgo de forma natural y formal, y finalmente la importancia de la 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, identificando las principales funciones administrativas del Liderazgo., en archivos y enlaces adjuntos a la Plataforma Schoology.	El alumno, a partir de una serie de casos, simulará la dirección de un equipo de trabajo y personificará un líder (video en plataforma Schoology.com) con el estilo de liderazgo adecuado al grupo, proponiendo acciones para el logro de los objetivos y evaluar los resultados del liderazgo.
<b>Medios y materiales didácticos:</b>	Cañón proyector, Computadora, Pizarrón / Plumones , Internet, Bibliografía, Equipo multimedia, Material audiovisual, Software especializado, Equipo de laboratorio de cómputo	
<b>Estrategias de enseñanza:</b>	Mapas conceptuales, Exposición, Lluvia de ideas	
<b>Técnicas de enseñanza:</b>	Lluvia de ideas, Panel, Equipos, Escenificación, Dinámicas grupales	
<b>Estrategias de aprendizaje:</b>	Mapas conceptuales , Mapas mentales, Organigramas	
<b>Evidencias de aprendizaje:</b>	Examen	

4. DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA DE EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE			
Tipo de Evaluación	Estrategia de Evaluación	Instrumento de Evaluación	
Evaluación Diagnóstica:	Dramatizaciones y simulaciones	Tipo de Instrumento	
		Examen	
Evaluación Formativa:		Tipo de instrumento	Valor del instrumento (%)
	Dramatizaciones y simulaciones	Rúbrica	40 %
	Pruebas de Rendimiento	Lista de Cotejo o verificación	30 %
	Portafolio de evidencias	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)**

<b>Unidad:</b>	Negociación y toma de decisiones	<b>Duración (Horas)*:</b>	20
<b>Objetivo de unidad:</b>	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.	Pro-actividad Responsabilidad Iniciativa Crítica Análisis Respeto Conciliador

**Resultado de la unidad de aprendizaje**

1. Identificar y analizar una situación de conflicto en función de sus características
2. Comprender el concepto y las técnicas de negociación
3. Identificar las técnicas de toma de decisiones
4. Evaluar alternativas de decisión empleando las técnicas correspondientes
5. Seleccionar la alternativa en función de los objetivos

PLANEACIÓN DIDÁCTICA DESDE LA ENSEÑANZA  
BASADA EN COMPETENCIAS

Secuencia didáctica		
Actividades iniciales	Actividades de desarrollo	Actividades finales
Realizar una lluvia de ideas para identificar el concepto de conflicto, causas y efectos, Negociación, e identificar las técnicas de negociación (ganar-ganar, ganar-perder, perder-perder) así mismo identificar las herramientas para la toma de decisiones.	Identificar diferentes tipos de conflictos administrativos en función de sus características proponiendo alternativas de solución y negociar una situación a través de la técnica adecuada.	El alumno, a partir de un caso dado, elaborará y expondrá un reporte que incluya: - Identificación y caracterización del conflicto (impacto del conflicto, causas y efectos) Alternativas de solución al conflicto Evaluación de las alternativas empleando las técnicas de toma de decisiones y la estrategia de negociación.
<b>Medios y materiales didácticos:</b>	Cañón proyector, Computadora, Pizarrón / Plumones , Internet, Bibliografía, Material audiovisual	
<b>Estrategias de enseñanza:</b>	Aprendizaje basado en problemas, Método de casos, Mapas conceptuales, Exposición, Lluvia de ideas	
<b>Técnicas de enseñanza:</b>	Lluvia de ideas	
<b>Estrategias de aprendizaje:</b>	Mapas conceptuales , Mapas mentales	
<b>Evidencias de aprendizaje:</b>	EXAMEN	

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 elección múltiple	
Evaluación Formativa:		Tipo de instrumento	Valor del instrumento (%)
	Informes	Lista de Cotejo o verificación	20 %
	Proyectos	Rúbrica	30 %
	Pruebas de Rendimiento	Examen	30 %
	Portafolio de evidencias	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. OLGA MARÍA JIMENEZ MACARIO

**Elaboró**

El Nith, Ixmiquilpan, Hidalgo

**Lugar**

MTRO. OLIVER GARCÍA RAMÍREZ

**Vo. Bo. del Director del PE**

07/05/2020

**Fecha de elaboración**