

PLANEACIÓN DIDÁCTICA DESDE LA ENSEÑANZA  
BASADA EN COMPETENCIAS

Programa Educativo: <b>INGENIERÍA EN MECATRÓNICA</b>	Facilitador: <b>LIC. MARÍA ELENA FERMIN APOLONIO</b>
Cuatrimestre: <b>10 "A"</b>	Periodo Escolar: <b>SEPTIEMBRE-DICIEMBRE-2020</b>

### 1. DATOS GENERALES DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura:	Negociación Empresarial				
Competencia(s) que desarrolla:	Desarrollar y dirigir organizaciones a través del ejercicio ético del liderazgo, con enfoque sistémico para contribuir al logro de objetivos estratégicos.				
Horas prácticas:	16	Horas teóricas:	14	Horas totales:	30
Objetivo:	El alumno formulara estrategias de negociar a través de identificar el contexto, los actores y el tipo de negociación, explorando los diferentes estilos de comunicación para adaptar el que mas convenga al objetivo inicial.				
Nombre de las unidades temáticas:	1. I. Factores y estilos de negociación 2. II. Análisis de problemas y toma de decisión efectiva.				

### 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. Factores y estilos de negociación	El alumno desarrollará el plan estratégico de negociación para crear el escenario favorable a la negociación	Factores y estilos de la negociación Elementos que influyen en el éxito de la negociación Temas Proceso de la Negociación
2. II. Análisis de problemas y toma de decisión efectiva.	El alumno aplicará los modelos de toma de decisión para garantizar el cumplimiento de los objetivos de la organización	Fases para la toma de decisiones Modelos para la toma de decisiones

PLANEACIÓN DIDÁCTICA DESDE LA ENSEÑANZA  
BASADA EN COMPETENCIAS

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

<b>Unidad:</b>	I. Factores y estilos de negociación	<b>Duración (Horas)*:</b>	20
<b>Objetivo de unidad:</b>	El alumno desarrollará el plan estratégico de negociación para crear el escenario favorable a la negociación		
Tipos de Saberes			
Saber	Saber Hacer	Ser	
<p>Definir Factores Internos y Externos de la negociación (tiempo, poderes, información, cultura, educación, estándares, experiencia, competencia)</p> <p>Identificar los estilos de negociación</p> <p>Distinguir aspectos que influyen en la negociación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Personales: Características de la personalidad (carisma, audacia, comunicación, manejo de la inteligencia emocional).</li> <li>- Comunicación: Estilos (relacionador, persuasivo, analítico y directivo) y patrones (Verbal, corporal/sonora: expresión facial, postura corporal, tono muscular, ritmo respiratorio, tono de voz y gesticulación)</li> </ul> <p>Saber</p> <p>Describir las etapas del proceso de negociación (pre-negociación, gruesa, fina y post-negociación).</p> <p>Identificar las 15 estrategias de la negociación (agente de autoridad limitada, dinero en juego, práctica establecida, la migaja, el perrito, actuar y aceptar consecuencias, la salida oportuna, chico bueno- chico malo, alta y baja autoridad, participación activa, entender, sentir, encontrarse, el aspaviento, restricciones de presupuesto, negociador reacio, la decisión)</p> <p>Identificar las 6 p's de la negociación robusta ( producto, persona, pronóstico, problema, poder y proceso)</p>	<p>Determinar como afectan los factores internos y externos a la negociación</p> <p>Seleccionar el estilo de negociación que convenga de acuerdo al análisis de factores (Matriz)</p> <p>Determinar la táctica personal que defina el estilo de comunicación a utilizar considerando sus rasgos personales</p> <p>Saber hacer</p> <p>Elaborar un plan estratégico de negociación</p>	<p>Proactivo</p> <p>Respeto</p> <p>Responsabilidad</p> <p>Iniciativa</p> <p>Puntualidad</p> <p>Crítico</p> <p>Espíritu de superación personal</p> <p>Analítico</p> <p>Proactivo</p> <p>Respeto</p> <p>Responsabilidad</p> <p>Iniciativa</p> <p>Puntualidad</p> <p>Crítico</p> <p>Espíritu de superación personal</p> <p>Analítico</p> <p>Ser</p> <p>Proactivo</p> <p>Respeto</p> <p>Responsabilidad</p> <p>Iniciativa</p> <p>Puntualidad</p> <p>Crítico</p> <p>Espíritu de superación personal</p> <p>Analítico</p>	

**Resultado de la unidad de aprendizaje**

Realizará un plan estratégico de Negociación que contemple:

Pre-negociación:

Objetivos

Tiempos

Responsables (Papel del líder y del equipo)

Estilo de comunicación

Matriz de Factores

Estilo de Negociación

Resultado Programado

Estrategia de Negociación

Táctica personal

Gruesa y Fina

Términos Legales y comerciales

Tiempo

Comparar estándares

Alternativas (Mínimo dos planes)

Acuerdo Preliminar

Post-Negociación

Cierre de acuerdos

Resultados obtenidos

Comparación entre lo planeado y lo obtenido

Áreas de oportunidad

Secuencia didáctica		
Actividades iniciales	Actividades de desarrollo	Actividades finales
ENCUADRE DEL CURSO EXPLORACIÓN DIAGNOSTICA PRESENTACIÓN DE TEMAS INTRODUCTORIOS PREGUNTAS ACTIVADORAS	REVISIÓN DE TEMAS CENTRALES PRESENTACIÓN DE CASOS ANÁLISIS DE CASO	ACLARACIÓN DE DUDAS RETROALIMENTACIÓN GRUPAL CONCLUSIONES FINALES
<b>Medios y materiales didácticos:</b>	Computadora, Pizarrón / Plumones , Internet, Impresos, Material audiovisual	
<b>Estrategias de enseñanza:</b>	Aprendizaje basado en problemas, Método de casos, Organizadores previos, Ilustraciones, Analogías, Preguntas intercaladas , Mapas conceptuales, Redes semánticas, Exposición, Lluvia de ideas	
<b>Técnicas de enseñanza:</b>	Lluvia de ideas, Trabajo en binas, Discusión en pequeños grupos, Dinámicas grupales	
<b>Estrategias de aprendizaje:</b>	Mapas conceptuales , Mapas mentales, Redes semánticas, Cuadros sinópticos, Esquemas conceptuales, Resumen	
<b>Evidencias de aprendizaje:</b>	PORTAFOLIO DE EVIDENCIAS	

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	
		Guía de observación	
Evaluación Formativa:		Tipo de instrumento	Valor del instrumento (%)
	Video (cortometraje)	Rúbrica	20 %
	Portafolio de evidencias	Lista de Cotejo o verificación	50 %
	Otro	Rúbrica	30 %
			100 %
Evaluación Sumativa (Fecha de asignación de la calificación)	06/11/2020		

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

<b>Unidad:</b>	II. Análisis de problemas y toma de decisión efectiva.	<b>Duración (Horas)*:</b>	10
<b>Objetivo de unidad:</b>	El alumno aplicará los modelos de toma de decisión para garantizar el cumplimiento de los objetivos de la organización		

**Tipos de Saberes**

Saber	Saber Hacer	Ser
Explicar el concepto 'toma de decisiones' identificar las 5 fases del proceso de toma de decisiones (Reconocimiento del problema, interpretación del problema, atención del problema, cursos de acción y consecuencias)	Distinguir las etapas del proceso de toma de decisiones Identificar el modelo de toma de decisiones de acuerdo a la naturaleza del problema Tomar la decisión a partir del modelo seleccionado	Proactivo Respeto Responsabilidad Iniciativa Puntualidad Crítico Espíritu de superación personal Analítico
Identificar los 3 modelos de 'toma de decisiones' (Racional, Racionalidad limitada y político) y sus características		Proactivo Respeto Responsabilidad Iniciativa Puntualidad Crítico Espíritu de superación personal Analítico

**Resultado de la unidad de aprendizaje**

<p>A partir de un caso elaborará un plan estratégico de toma de decisiones que incluya:</p> <p>Matriz del análisis del problema:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificación</li> <li>- Análisis de causas</li> <li>- Soluciones potenciales</li> <li>- Consecuencias de acciones</li> </ul> <p>Alternativas de decisión:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Selección del modelo</li> <li>- Selección de la solución</li> <li>- Implementación</li> <li>- Evaluación</li> </ul>
--

Secuencia didáctica		
Actividades iniciales	Actividades de desarrollo	Actividades finales
PRESENTACIÓN DEL TEMA REVISIÓN DE TEMAS INTRODUCTORIOS	EXPOSICIÓN DEL TEMA PRESENTACIÓN DE CASOS PRÁCTICOS ANÁLISIS Y RESOLUCIÓN DE CASOS	ACLARACIÓN DE DUDAS Y COMENTARIOS GRUPALES RETROALIMENTACIÓN GRUPAL CONCLUSIONES FINALES CIERRE DEL CURSO
<b>Medios y materiales didácticos:</b>	Cañón proyector, Computadora, Pizarrón / Plumones , Internet, Impresos, Material audiovisual	
<b>Estrategias de enseñanza:</b>	Proyecto colaborativo, Organizadores previos, Ilustraciones, Preguntas intercaladas , Mapas conceptuales, Redes semánticas, Exposición	
<b>Técnicas de enseñanza:</b>	Lluvia de ideas, Interrogatorio, Equipos, Trabajo en binas, Discusión en pequeños grupos, Dinámicas grupales	
<b>Estrategias de aprendizaje:</b>	Mapas conceptuales , Mapas mentales, Redes semánticas, Cuadros sinópticos,	
<b>Evidencias de aprendizaje:</b>	Otros	
	PORTAFOLIO DE EVIDENCIAS	

4. DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA DE EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE			
Tipo de Evaluación	Estrategia de Evaluación	Instrumento de Evaluación	
Evaluación Diagnóstica:	Mapa conceptual	Tipo de Instrumento	
		Lista de Cotejo o verificación	
Evaluación Formativa:		Tipo de instrumento	Valor del instrumento (%)
	Portafolio de evidencias	Lista de Cotejo o verificación	60 %
	Otro	Rúbrica	40 %
			100 %
Evaluación Sumativa (Fecha de asignación de la calificación)	09/12/2020		
5. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO INTEGRADOR (Requisitar únicamente para asignaturas integradoras)			
Objetivo:			
Asignaturas que contribuyen a la competencia específica:			
Componentes del proyecto:			

LIC. MARÍA ELENA FERMIN APOLONIO

**Elaboró**

El Nith, Ixmiquilpan, Hidalgo

**Lugar**

MTRO. ALDRIN TREJO MONTUFAR

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

04/09/2020

**Fecha de elaboración**