

PLANEACIÓN DIDÁCTICA DESDE LA ENSEÑANZA
BASADA EN COMPETENCIAS

Programa Educativo: LICENCIATURA EN GESTIÓN Y DESARROLLO TURÍSTICO	Facilitador: MTRA. YESENIA MENDOZA CRUZ
Cuatrimestre: 10 "A"	Periodo Escolar: SEPTIEMBRE-DICIEMBRE-2020

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:	18	Horas teóricas:	12	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. Factores y estilos de negociación 2. 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. 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 Proceso de la Negociación
2. 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)

Unidad:	Factores y estilos de negociación	Duración (Horas)*:	20
Objetivo de unidad:	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> <p>-Personales: Características de la personalidad (carisma, audacia, comunicación, manejo de la inteligencia emocional)</p> <p>- 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)</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 cómo 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>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>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

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

Secuencia didáctica		
Actividades iniciales	Actividades de desarrollo	Actividades finales
<p>Presentación ante el grupo, hacer entrega del contenido de la asignatura, dar a conocer los porcentajes de evaluación, escuchar las expectativas de los estudiantes, para integrarlos a la primera actividad, aplicar evaluación diagnóstica.</p>	<p>Se realizará la explicación de los Factores y estilos de la negociación, elementos que influyen en el éxito de la negociación, proceso de la Negociación,</p> <p>El alumno investigará los factores internos y externos de la negociación: tiempo, poderes, información, cultura, educación, estándares, experiencia, competencia, etc. Y en clase se analizarán para su comprensión.</p> <p>-Investigar e identificar los estilos de negociación.</p> <p>Una infografía con los factores internos y externos de negociación, los estilos de negociación y los elementos que influyen en el éxito de la negociación: a) personales - b) comunicación.</p> <p>Determinar la táctica personal que defina el estilo de su comunicación que utiliza al negociar, tomando en cuenta sus rasgos personales</p> <p>Se explicarán las etapas de proceso de negociación: renegociación gruesa, fina y postergación.</p> <p>Identificar las principales estrategias de negociación (15) y realizarán vídeos en los que representen cada uno de ellos (será mediante sorteo).</p> <p>Las etapas de la negociación. -Tabla comparativa de las estrategias de negociación. -Mapa conceptual de las 6P's de la negociación.</p> <p>Atenderán casos aplicando los temas de la unidad.</p>	<p>Realizará un plan de Negociación aplicable a su proyecto integrador, que contemple:</p> <p>Introducción</p> <p>Contexto general</p> <p>Planteamiento del caso a desarrollar (proyecto del equipo)</p> <p>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 alternativos (Mínimo dos planes) Acuerdo Preliminar</p> <p>Post-Negociación Cierre de acuerdos Resultados obtenidos Comparación entre lo planeado y lo obtenido Áreas de oportunidad.</p> <p>Conclusión</p>
Medios y materiales didácticos:	Computadora, Internet	
Estrategias de enseñanza:	Método de casos	
Técnicas de enseñanza:	Equipos	

Estrategias de aprendizaje:

	Mapas conceptuales
Evidencias de aprendizaje:	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	
		Examen	
Evaluación Formativa:		Tipo de instrumento	Valor del instrumento (%)
	Proyectos	Lista de Cotejo o verificación	10 %
	Pruebas de Rendimiento	Examen	40 %
	Video (cortometraje)	Lista de Cotejo o verificación	20 %
	Portafolio de evidencias	Escala estimativa	30 %
			100 %
Evaluación Sumativa (Fecha de asignación de la calificación)	16/11/2020		

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

Unidad:	Análisis de problemas y toma de decisión efectiva	Duración (Horas)*:	10
Objetivo de unidad:	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'	Distinguir las etapas del proceso de toma de decisiones.	Proactivo Respeto Responsabilidad Iniciativa Puntualidad Crítico Espíritu de superación personal Analítico	
Identificar las 5 fases del proceso de toma de decisiones (Reconocimiento del problema, interpretación del problema, atención del problema, cursos de acción y consecuencias).	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			
A partir de un caso elaborará un plan estratégico de toma de decisiones que incluya:			
Matriz del análisis del problema:			
<ul style="list-style-type: none"> - Identificación - Análisis de causas - Soluciones potenciales - Consecuencias de acciones 			
Alternativas de decisión:			
<ul style="list-style-type: none"> - Selección del modelo - Selección de la solución - Implementación - Evaluación 			

Secuencia didáctica		
Actividades iniciales	Actividades de desarrollo	Actividades finales
Dar a conocer porcentajes de evaluación, y generalidades de la unidad, comentar sus experiencias hasta el momento	<p>Explicar los conceptos básicos de la toma de decisiones.</p> <p>Exponer por equipos las fases de la toma de decisiones con base a su proyecto.</p> <p>Mediante casos prácticos, identificar los modelos de toma de decisiones y sus características: racional, racionalidad limitada y político elegir un estilo de toma de decisiones, por equipo, y elaborar un plan.</p>	<p>Continuando con el plan de toma de decisiones aplicado a su proyecto elaborará:</p> <p>Matriz del análisis del problema: x Identificación x Análisis de causas x Soluciones potenciales x Consecuencias de acciones Alternativas de decisión: x Selección del modelo x Selección de la solución x Implementación x Evaluación Será presentado mediante un cartel.</p>
Medios y materiales didácticos:	Computadora, Internet	
Estrategias de enseñanza:	Método de casos	
Técnicas de enseñanza:	Equipos	
Estrategias de aprendizaje:	Cuadros sinópticos	
Evidencias de aprendizaje:	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:	Informes	Tipo de Instrumento		
		Pruebas orales		
Evaluación Formativa:		Tipo de instrumento	Valor del instrumento (%)	
		Proyectos	Lista de Cotejo o verificación	50 %
		Pruebas de Rendimiento	Examen	40 %
		Portafolio de evidencias	Lista de Cotejo o verificación	10 %
			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:				

MTRA. YESENIA MENDOZA CRUZ

Elaboró

El Nith, Ixmiquilpan, Hidalgo

Lugar

MTRA. ESTHER BOTHO CLEMENTE

Vo. Bo. del Director del PE

11/09/2020

Fecha de elaboración