

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

Programa Educativo: LICENCIATURA EN GASTRONOMÍA	Facilitador: LIC. ANGÉLICA MA. DANIEL MEDINA
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 formulará 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 más 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

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	
Definir Factores Internos y Externos de la negociación (tiempo, poderes, información, cultura, educación, estándares, experiencia, competencia) Identificar los estilos de negociación Distinguir aspectos que influyen en la negociación: - Personales: Características de la personalidad (carisma, audacia, comunicación, manejo de la inteligencia emocional). - 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) Describir las etapas del proceso de negociación (pre-negociación, gruesa, fina y post-negociación). 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) Identificar las 6 p´s de la negociación robusta (producto, persona, pronóstico, problema, poder y proceso)	Determinar como afectan los factores internos y externos a la negociación Seleccionar el estilo de negociación que convenga de acuerdo al análisis de factores (Matriz) Determinar la táctica personal que defina el estilo de comunicación a utilizar considerando sus rasgos personales Elaborar un plan estratégico de negociación	Elaborar un plan estratégico de negociación Proactivo Respeto Responsabilidad Iniciativa Puntualidad Crítico Espíritu de superación personal Analítico	
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
Examen de diagnóstico	1. Investigar y definir los factores internos y externos que influyen en una negociación. 2. Investigar e identificar los estilos de negociación. 3. Investigar y distinguir los aspectos que influyen en la negociación. (personales y comunicación). 4. Investigar y describir las etapas del proceso de negociación (pre-negociación, gruesa, fina y post-negociación).	Incluir en desarrollo del proyecto integrador un plan de que negociación que contenga: - Pre-negociación - Objetivos - Tiempos - Roles (Lider e integrantes de equipo) - Estilos de comunicación. - Matriz de factores - Estilo de negociación a utilizar - Resultado esperado - Estrategias de negociación - Táctica personal - Negociación gruesa y fina - Terminos legales y comerciales - Tiempo - Estandares - Alternativas (mínimo dos) - Acuerdo preliminar - Post-negociación - Cierre de acuerdos - Resultados obtenidos - Comparación entre lo planeado y lo obtenido - Áreas de oportunidad.
Medios y materiales didácticos:	Cañón proyector, Computadora, Internet, Bibliografía	
Estrategias de enseñanza:	Aprendizaje orientado a proyectos, Mapas conceptuales, Otros	
Técnicas de enseñanza:	Lluvia de ideas, Interrogatorio, Equipos, Otros	
Estrategias de aprendizaje:	Mapas conceptuales, Cuadros comparativos, Resumen, Otros	
Evidencias de aprendizaje:	Portafolio de evidencias, avance de proyecto y 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	
		Examen	
Evaluación Formativa:		Tipo de instrumento	Valor del instrumento (%)
	Proyectos	Rúbrica	30 %
	Pruebas de Rendimiento	Examen	40 %
	Portafolio de evidencias	Lista de Cotejo o verificación	30 %
			100 %
Evaluación Sumativa (Fecha de asignación de la calificación)	13/11/2020		

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" 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	Elaborar un plan estratégico de negociación 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			
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:			
- Identificación - Análisis de causas - Soluciones potenciales - Consecuencias de acciones			
Alternativas de decisión:			
- Selección del modelo - Selección de la solución - Implementación - Evaluación			

Secuencia didáctica		
Actividades iniciales	Actividades de desarrollo	Actividades finales
Examen diagnóstico	1. Investigar y comprender el concepto de toma de decisiones 2. Investigar e identificar las facetas del proceso de toma de decisiones. 3. Investigar y comprender la estructura de un plan estratégico de toma de decisiones. 4. Análisis de un caso aplicando los temas investigados en los puntos 1, 2 y 3.	Continuar con el proyecto integrador e incluir en el plan estratégico: 1. Matriz del análisis del problema. -Identificación -Análisis de causas -Soluciones potenciales -Consecuencias de acciones 2. Alternativas de decisión: -Selección del modelo -Selección de la solución -Implementación -Evaluación
Medios y materiales didácticos:	Cañón proyector, Computadora, Internet, Bibliografía, Otros	
Estrategias de enseñanza:	Método de casos, Proyecto colaborativo, Otros	
Técnicas de enseñanza:	Lluvia de ideas, Interrogatorio, Otros	
Estrategias de aprendizaje:	Mapas conceptuales, Resumen, Otros	
Evidencias de aprendizaje:	Portafolio de evidencias, avance de proyecto y 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	
		Examen	
Evaluación Formativa:		Tipo de instrumento	Valor del instrumento (%)
	Proyectos	Rúbrica	30 %
	Pruebas de Rendimiento	Examen	40 %
	Portafolio de evidencias	Lista de Cotejo o verificación	30 %
			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. ANGÉLICA MA. DANIEL MEDINA

Elaboró

El Nith, Ixmiquilpan, Hidalgo

Lugar

MTRA. ESTHER BOTHO CLEMENTE

Vo. Bo. del Director del PE

11/09/2020

Fecha de elaboración