

PLANEACIÓN DIDÁCTICA DESDE LA ENSEÑANZA
BASADA EN COMPETENCIAS

Programa Educativo: LICENCIATURA EN GESTIÓN DE NEGOCIOS Y PROYECTOS	Facilitador: C.P. ANA SILVIA LÓPEZ PARTIDA
Cuatrimestre: 10 "B"	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.	1. Factores y estilos de la negociación 2. Elementos que influyen en el éxito de la negociación 3. 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.	1. Fases para la toma de decisiones 2. 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> <ul style="list-style-type: none"> - 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) <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 reactivo, 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>	

Resultado de la unidad de aprendizaje

1. Identificar factores internos y externos, estrategias, el proceso de negociación, las 6 p's de la negociación robusta y los elementos que afectan a la negociación
2. Identificar los estilos de negociación
3. Relacionar conceptos con su experiencia
4. Comprender la estructura del plan estratégico de la negociación

Secuencia didáctica		
Actividades iniciales	Actividades de desarrollo	Actividades finales
Diagnóstico Conceptos de la negociación Estilos y factores personales que impactan en una negociación Estilos de comunicación	Role playing de los estilos de comunicación Lecturas y comprensión de los fundamentos de la negociación Desarrollar un plan estratégico de negociación Presentación de las 6 p's de la negociación	Examen Proyecto integrador: Proceso de negociación
Medios y materiales didácticos:	Computadora, Internet	
Estrategias de enseñanza:	Método de casos, Exposición	
Técnicas de enseñanza:	Equipos, Role-playing	
Estrategias de aprendizaje:	Mapas conceptuales , Mapas mentales	
Evidencias de aprendizaje:	PORTAFOLIO DE EVIDENCIAS 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 (%)
	Exposiciones orales	Lista de Cotejo o verificación	10 %
	Pruebas de Rendimiento	Lista de Cotejo o verificación	40 %
	Portafolio de evidencias	Lista de Cotejo o verificación	50 %
			100 %
Evaluación Sumativa (Fecha de asignación de la calificación)	22/10/2020		

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	
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.	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			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender el concepto de toma de decisiones 2. Identificar las fases y modelos de 'toma de decisiones' 3. Relacionar conceptos a un caso práctico 4. Analizar alternativas de solución 5. Comprender la estructura del plan estratégico de toma de decisión 			

Secuencia didáctica		
Actividades iniciales	Actividades de desarrollo	Actividades finales
Diagnóstico Concepto de toma de decisiones Modelos de la toma de decisiones Matriz de análisis de problemas	Presentación en equipo de proceso De la toma de decisiones Incluir en proyecto análisis de problemas Caso práctico en la toma de decisiones Identificar los 3 modelos de la toma de decisiones	Examen Proyecto Presentación oral
Medios y materiales didácticos:	Computadora, Internet	
Estrategias de enseñanza:	Método de casos, Exposición	
Técnicas de enseñanza:	Equipos, Role-playing	
Estrategias de aprendizaje:	Mapas conceptuales , Mapas mentales	
Evidencias de aprendizaje:	PORTAFOLIO DE EVIDENCIAS 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 (%)
		Exposiciones orales	Lista de Cotejo o verificación
	Pruebas de Rendimiento	Lista de Cotejo o verificación	40 %
	Portafolio de evidencias	Lista de Cotejo o verificación	50 %
			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:			

C.P. ANA SILVIA LÓPEZ PARTIDA

Elaboró

El Nith, Ixmiquilpan, Hidalgo

Lugar

MTRO. OLIVER GARCÍA RAMÍREZ

Vo. Bo. del Director del PE

11/09/2020

Fecha de elaboración