

PLANEACIÓN DIDÁCTICA DESDE LA ENSEÑANZA
BASADA EN COMPETENCIAS

Programa Educativo: INGENIERÍA EN TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	Facilitador: C.P. ANTONIO VARGAS MÁRQUEZ
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 FORMULAR ESTRATEGIAS DE NEGOCIAR A TRAVES DE IDENTIFICAR EL CONTEXTO# LOS ACTORES Y EL TIPO DE NEGOCIACION# EXPLORANDO LOS DIFERENTES ESTILOS DE COMUNICACION 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

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: Carac	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) Determi	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			

Secuencia didáctica		
Actividades iniciales	Actividades de desarrollo	Actividades finales
Aplicación de la evaluación diagnóstica y entrega de capítulos de e books. Explicación del sistema y fechas de evaluación y lineamientos de la clase.	Los alumnos elaboraran un cuadro de tres entradas con los factores y estilos de negociación, así como una línea de tiempo con las etapas de la misma. Además resolverán mini casos de negociación y presentaran un video en el que establezcan el estilo de negociación.	Aplicación de una prueba de rendimiento.
Medios y materiales didácticos:	Computadora, Internet, Bibliografía	
Estrategias de enseñanza:	Método de casos	
Técnicas de enseñanza:	Trabajo en binas	
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	
		Lista de Cotejo o verificación	
Evaluación Formativa:		Tipo de instrumento	Valor del instrumento (%)
	Pruebas de Rendimiento	Lista de Cotejo o verificación	40 %
	Video (cortometraje)	Lista de Cotejo o verificación	30 %
	Portafolio de evidencias	Lista de Cotejo o verificación	30 %
			100 %
Evaluación Sumativa (Fecha de asignación de la calificación)	30/10/2020		

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 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 los 3 modelos de toma de	Identificar el modelo de toma de decisiones de acuerdo a la naturaleza del problema Tomar la decisión a partir del modelo seleccionado Distinguir las etapas del proceso de toma de decisiones	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: Identificación Análisis de causas Soluciones potenciales Consecuencias de acciones Alternativas de decisión: Selección del modelo			

Secuencia didáctica		
Actividades iniciales	Actividades de desarrollo	Actividades finales
Los alumnos elaborarán un cuadro de 3 entradas con los conceptos básicos de solución de problemas y toma de decisiones.	Los alumnos elaborarán cuadros comparativos sobre los aspectos básicos de los modelos de toma de decisiones y resolverán los mini casos respecti vos.	Apicación de una prueba de rendimiento.
Medios y materiales didácticos:	Computadora, Internet, Bibliografía	
Estrategias de enseñanza:	Método de casos	
Técnicas de enseñanza:	Trabajo en binas	
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	
		Lista de Cotejo o verificación	
Evaluación Formativa:		Tipo de instrumento	Valor del instrumento (%)
	Dibujos	Lista de Cotejo o verificación	30 %
	Pruebas de Rendimiento	Lista de Cotejo o verificación	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:			

C.P. ANTONIO VARGAS MÁRQUEZ

Elaboró

El Nith, Ixmiquilpan, Hidalgo

Lugar

MTRA. GLORIA MARTÍNEZ MARTÍN

Vo. Bo. del Director del PE

02/09/2020

Fecha de elaboración