UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL VALLE DEL MEZQUITAL

PLANEACIÓN DIDÁCTICA DESDE LA ENSEÑANZA BASADA EN COMPETENCIAS

Programa Educativo: LICENCIATURA EN GESTIÓN Y DESARROLLO TURÍSTICO	**Facilitador: LIC. ANGÉLICA MA. DANIEL MEDINA**
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 traves del ejercicio etico del liderazgo, con enfoque sistemico para contribuir al logro de objetivos estrategicos.				
Horas prácticas:	18	**Horas teóricas:**	12	**Horas totales:**	30
Objetivo:	El alumno formulara 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: 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 cómo 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.	Proactivo Respeto Responsabilidad Iniciativa Puntualidad Crítico Espíritu de superación personal Analítico Proactivo Respeto Responsabilidad Iniciativa Puntualidad Crítico Espíritu de superación personal Analítico 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 diagnostico	1. Investigar y definir los factores internos y externos que influyen en una negociaciónn. 2. Investigar e identificar los estilos de negociación. 3. Invetigar 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 negopciación 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 coemrciales Tiempo Estandares Alternativas (minimo dos) Acuerdo preliminar Post-negociación Cierrre de acuerdos Resultados obtenidos Comparación entre lo planeado y lo obtenido Ã?reas de oportunidad.
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	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)	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). Identificar los 3 modelos de ´toma de decisiones´ (Racional, Racionalidad limitada y político) y sus características.	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 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
- Selección de la solución
- Implementación
- Evaluación

Secuencia didáctica		
Actividades iniciales	**Actividades de desarrollo**	**Actividades finales**
Introducción a la unidad Retroalimentación de avance de proyecto	1. Investigar y comprender el concepto de toma decesiones 2. Investigar e identificar las faces del proceso de toma de decisiones. 3. Investigar y comprender la estructura de un plan estrategico 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. Matriiz del análisis del problema._ -Identificación -Análisis de causas -Soluciones potenciales -Consecuencias de acciones 2. Alternativas de decisión: -Seleción del modelo -Selección la solución -Implementación -Evaluación
Medios y materiales didácticos:	Computadora, Internet, Bibliografía, Otros	
Estrategias de enseñanza:	Método de casos, Proyecto colaborativo, 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)	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	MTRA. ESTHER BOTHO CLEMENTE
Elaboró	**Vo. Bo. del Director del PE**
El Nith, Ixmiquilpan, Hidalgo	11/09/2020
Lugar	**Fecha de elaboración**