

PLANEACIÓN DIDÁCTICA DESDE LA ENSEÑANZA
BASADA EN COMPETENCIAS

| | |
|---|--|
| Programa Educativo: LICENCIATURA EN GASTRONOMÍA | Facilitador: MTRA. YESENIA MENDOZA CRUZ |
| Cuatrimestre: 10 "C" | 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> <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 reacio, la decisión)</p> <p>Identificar las 6 p's de la negociación robusta (producto, persona, pronóstico, problema, poder y proceso)</p> | <p>Determinar como 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>Elaborar un plan estratégico de negociación 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, se trabajará mediante videoconferencia Telmex, classroom y whatsApp 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>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 Post-Negociación Cierre de acuerdos Resultados obtenidos Comparación entre lo planeado y lo obtenido</p> |
| Medios y materiales didácticos: | Computadora, Internet | |
| Estrategias de enseñanza: | Aprendizaje basado en problemas, Aprendizaje orientado a proyectos, Proyecto colaborativo | |
| 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 | 30 % |
| | Portafolio de evidencias | Lista de Cotejo o verificación | 20 % |
| | | | 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" 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 | Elaborar un plan estratégico de negociación 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 un ejemplo</p> <p>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; aplicado a su proyecto.</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 una infografía</p> |
| Medios y materiales didácticos: | Computadora, Internet | |
| Estrategias de enseñanza: | Método de casos, Aprendizaje orientado a proyectos | |
| 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: | Exposiciones orales | Tipo de Instrumento | |
| | | Lista de Cotejo o verificación | |
| Evaluación Formativa: | | Tipo de instrumento | Valor del instrumento (%) |
| | | Proyectos | Lista de Cotejo o verificación |
| | 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: | | | |

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