

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

Programa Educativo: LICENCIATURA EN GESTIÓN DE NEGOCIOS Y PROYECTOS	Facilitador: LIC. ISRAEL PÉREZ SIERRA
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 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.	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

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 reactio, 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	

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

PLANEACIÓN DIDÁCTICA DESDE LA ENSEÑANZA BASADA EN COMPETENCIAS

Secuencia didáctica		
Actividades iniciales	Actividades de desarrollo	Actividades finales
Evaluación diagnóstica El profesor presentará los conceptos sobre estilos de negociación. El profesor facilitará información sobre los factores internos y externos de la negociación. El profesor ejemplificará los estilos de negociación mediante videos. El profesor solicitará la realización de mind maps para la mejor comprensión del tema. Mediante un slide presentation el profesor explicará los aspectos personales y de comunicación que influyen en la negociación.. El profesor proporcionará material de acuerdo al Cornell Method para la toma de apuntes. El profesor facilitará material de lectura para identificar el proceso de negociación (pre-negociación, gruesa, fina y post-negociación) El profesor solicitará la investigación de las 15 estrategias de la negociación y de las 6 p?s de la negociación robusta.	El estudiante elaborará un note-taking en clase sobre los estilos de negociación. El alumno desarrollará un mind map sobre factores internos y externos de negociación, así como de los estilos de negociación Elaborarán una matriz de los estilos de negociación Mediante videos presentados en clase, los alumnos identificarán las etapas de negociación. El alumno realizarán un caso práctico de autoanálisis en donde identifiquen sus propias características en una negociación.	Compilación de actividades en clase Realizarán una presentación de su estilo de negociación. Examen
Medios y materiales didácticos:	Computadora, Internet, Impresos, Material audiovisual	
Estrategias de enseñanza:	Método de casos, Aprendizaje orientado a proyectos, Mapas conceptuales, Exposición, Demostraciones	
Técnicas de enseñanza:	Discusión en pequeños grupos, Dinámicas grupales	
Estrategias de aprendizaje:	Mapas conceptuales , Mapas mentales, Cuadros sinópticos, Esquemas conceptuales, Síntesis	
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	
		Cuestionarios de autoevaluación	
Evaluación Formativa:		Tipo de instrumento	Valor del instrumento (%)
	Pruebas de Rendimiento	Examen	40 %
	Video (cortometraje)	Rúbrica	40 %
	Portafolio de evidencias	Lista de Cotejo o verificación	20 %
			100 %
Evaluación Sumativa (Fecha de asignación de la calificación)	09/10/2020		

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	
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.	Respeto	
		Responsabilidad	
		Iniciativa	
Identificar los 3 modelos de ´toma de decisiones´ (Racional, Racionalidad limitada y político) y sus características.	Tomar la decisión a partir del modelo seleccionado.	Puntualidad	
		Crítico	
		Espíritu de superación personal	
Analítico			
Resultado de la unidad de aprendizaje			
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
El profesor explicará los conceptos de toma de decisiones y las fases del mismo proceso. Se solicitará a los alumnos realicen una lista de situaciones reales que les impliquen una toma de decisiones. De acuerdo a la lista mencionada anteriormente se solicitará a los alumnos que identifiquen que tipo de modelo utilizaron para tomar una decisión. Se solicitará la realización de cuadros comparativos y un place mat para clasificar los motivos en las tomas de decisiones.	El estudiante realizará un note-taking sobre los temas presentados. El estudiante realizará toma de decisiones a partir de casos reales y registrarán el proceso. Los alumnos utilizarán diferentes diagramas como estrategias de estudio. Se realizarán dinámicas según el tema, con el objetivo de desarrollar la motivación. Así como motivational quotes.	Evaluación de proyecto Examen escrito Recopilación de evidencias hechas durante clase.
Medios y materiales didácticos:	Computadora, Internet, Material audiovisual	
Estrategias de enseñanza:	Método de casos, Aprendizaje orientado a proyectos, Mapas conceptuales, Demostraciones	
Técnicas de enseñanza:	Discusión en pequeños grupos, Dinámicas grupales	
Estrategias de aprendizaje:	Mapas conceptuales , Mapas mentales, Cuadros sinópticos, Esquemas conceptuales	
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:	Ensayos	Tipo de Instrumento	
		Rúbrica	
Evaluación Formativa:		Tipo de instrumento	Valor del instrumento (%)
	Pruebas de Rendimiento	Examen	40 %
	Video (cortometraje)	Rúbrica	40 %
	Portafolio de evidencias	Lista de Cotejo o verificación	20 %
			100 %
Evaluación Sumativa (Fecha de asignación de la calificación)	11/12/2020		
5. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO INTEGRADOR (Requisitar únicamente para asignaturas integradoras)			
Objetivo:			
Asignaturas que contribuyen a la competencia específica:			
Componentes del proyecto:			

LIC. ISRAEL PÉREZ SIERRA

Elaboró

El Nith, Ixmiquilpan, Hidalgo

Lugar

MTRO. OLIVER GARCÍA RAMÍREZ

Vo. Bo. del Director del PE

02/09/2020

Fecha de elaboración