

PLANEACIÓN DIDÁCTICA DESDE LA ENSEÑANZA  
BASADA EN COMPETENCIAS

Programa Educativo: LICENCIATURA EN GASTRONOMÍA	Facilitador: LIC. MIRIAM SANCHEZ ARTEAGA
Cuatrimestre: 10 "M"	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

**3. SECUENCIA DIDÁCTICA POR UNIDAD TEMÁTICA(UNA TABLA POR UNIDAD DE CURSO)**

<b>Unidad:</b>	Factores y estilos de negociación	<b>Duración (Horas)*:</b>	20
----------------	-----------------------------------	---------------------------	----

<b>Objetivo de unidad:</b>	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"> <li>- Personales: Características de la personalidad (carisma, audacia, comunicación, manejo de la inteligencia emocional).</li> <li>- 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)</li> </ul> <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**

<b>Secuencia didáctica</b>		
<b>Actividades iniciales</b>	<b>Actividades de desarrollo</b>	<b>Actividades finales</b>
PRESENTACIÓN DEL CURSO / UNIDAD ENCUADRE (CRITERIOS DE EVALUACIÓN) REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA DIAGNÓSTICO ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	COMPRENDER, ANALIZAR, DETERMINAR CÓMO AFECTAN LOS FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS A LA NEGOCIACIÓN DE UN ESTABLECIMIENTO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS (GASTRONÓMICO). MEDIANTE LA IDENTIFICACIÓN Y ESTILOS DE NEGOCIACIÓN ASÍ COMO LOS ELEMENTOS QUE INFLUYEN EN EL ÉXITO DE LA NEGOCIACIÓN DE EMPRESAS U ORGANIZACIONES DEL RAMO GASTRONÓMICO, LLEVANDO SIEMPRE UN ADECUADO PROCESO DE NEGOCIACIÓN PARA UN EFICIENTE Y EFICAZ PLAN DE NEGOCIOS. PARA EL LOGRO DE LA COMPRENSIÓN Y ENTENDIMIENTO DE ESTO SE REQUIERE QUE SE ELABORE: GRÁFICOS Y/O ESQUEMA, SÍNTESIS, ANÁLISIS, RESUMEN, ENSAYOS, PRÁCTICAS DE CASOS REALES PARA SU ANÁLISIS, INTERPRETACIÓN Y EJECUCIÓN, EN LAS EMPRESAS EN CUANTO A BEBIDAS Y ALIMENTOS.	ELABORACIÓN DE PROYECTO EN DONDE EL ALUMNO ORGANICE E INTEGRE LOS FACTORES INTERNOS, EXTERNOS, ELEMENTOS Y EL ADECUADO PROCESO PARA UN EFICAZ Y EFICIENTE PLAN DE NEGOCIOS DE CUALQUIER EMPRESA EN EL RAMO GASTRONÓMICO.
<b>Medios y materiales didácticos:</b>	Computadora, Internet	
<b>Estrategias de enseñanza:</b>	Aprendizaje orientado a proyectos, Mapas conceptuales, Prácticas situadas en escenarios reales	
<b>Técnicas de enseñanza:</b>	Lluvia de ideas, Debate, Seminario de investigación y trabajo	
<b>Estrategias de aprendizaje:</b>	Mapas mentales, Resumen, Síntesis	
<b>Evidencias de aprendizaje:</b>	PROYECTO DE UN ESTABLECIMIENTO DEL RAMO GASTRONÓMICO PARA UN EFICAZ Y EFICIENTE PLAN ESTRATÉGICO DE NEGOCIOS	

4. DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA DE EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE			
Tipo de Evaluación	Estrategia de Evaluación	Instrumento de Evaluación	
Evaluación Diagnóstica:	Proyectos	Tipo de Instrumento	
		Rúbrica	
Evaluación Formativa:		Tipo de instrumento	Valor del instrumento (%)
	Ensayos	Lista de Cotejo o verificación	25 %
	Proyectos	Lista de Cotejo o verificación	35 %
	Pruebas de Rendimiento	Lista de Cotejo o verificación	40 %
			100 %
Evaluación Sumativa (Fecha de asignación de la calificación)	28/10/2020		

**3. SECUENCIA DIDÁCTICA POR UNIDAD TEMÁTICA(UNA TABLA POR UNIDAD DE CURSO)**

<b>Unidad:</b>	Análisis de problemas y toma de decisión efectiva.	<b>Duración (Horas)*:</b>	10
<b>Objetivo de unidad:</b>	El alumno aplicará los modelos de toma de decisión para garantizar el cumplimiento de los objetivos de la organización		
<b>Tipos de Saberes</b>			
<b>Saber</b>	<b>Saber Hacer</b>	<b>Ser</b>	
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	
<b>Resultado de la unidad de aprendizaje</b>			
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"> <li>- Identificación</li> <li>- Análisis de causas</li> <li>- Soluciones potenciales</li> <li>- Consecuencias de acciones</li> </ul>			
Alternativas de decisión:			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Selección del modelo</li> <li>- Selección de la solución</li> <li>- Implementación</li> <li>- Evaluación</li> </ul>			

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

<b>Secuencia didáctica</b>		
<b>Actividades iniciales</b>	<b>Actividades de desarrollo</b>	<b>Actividades finales</b>
PRESENTACIÓN DE LA UNIDAD ENCUADRE (CRITERIOS DE EVALUACIÓN) REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS DIAGNÓSTICO ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	COMPRENDER, ANALIZAR Y DETERMINAR LO IMPORTANTE QUE SON LAS FASES Y MODELOS PARA LA TOMA DE DECISIONES MEDIANTE LA MATRIZ DE ANÁLISIS DEL PROBLEMA PARA ELEGIR LA ALTERNATIVA DE DECISIÓN Y SOLUCIONAR EL CONFLICTO QUE SE PRESENTE EN LA ELABORACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE ALIMENTOS Y BEBIDAS (GASTRONÓMICO) DE MANERA QUE ESTOS PRODUCTOS Y SERVICIOS SEAN ÓPTIMOS PARA LA EMPRESA GENERANDO UTILIDADES PARA LA CORRECTA TOMA DE DECISIONES, PARA ESTO ES NECESARIO EL CONOCIMIENTO Y DOMINIO DE LO QUE IMPLICA SOLUCIONAR CONFLICTOS DENTRO DE UNA ORGANIZACIÓN EN EL RAMO GASTRONÓMICO PARA ELLO SE TIENE QUE ELABORAR LO SIGUIENTE: GRÁFICOS Y/O ESQUEMA, SÍNTESIS, ANÁLISIS, RESUMEN, ENSAYOS, PRACTICAS DE CASOS REALES PARA SU ANÁLISIS, INTERPRETACIÓN Y EJECUCIÓN DE LAS EMPRESAS EN CANTO BEBIDAS Y ALIMENTOS.	ELABORACIÓN DE PROYECTO EN DONDE EL ALUMNO ORGANICE E INTEGRE LOS FACTORES INTERNOS, EXTERNOS, ELEMENTOS Y EL ADECUADO PROCESO PARA UN EFICAZ Y EFICIENTE PLAN DE NEGOCIOS, ASÍ COMO LAS FASES Y MODELOS PARA UNA CORRECTA TOMA DE DECISIONES EN CASO DE QUE LA EMPRESA O ESTABLECIMIENTO PRESENTE UN CONFLICTO EN LA ELABORACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE ALIMENTOS Y BEBIDAS.
<b>Medios y materiales didácticos:</b>	Computadora, Internet	
<b>Estrategias de enseñanza:</b>	Aprendizaje basado en problemas, Aprendizaje orientado a proyectos, Mapas conceptuales	
<b>Técnicas de enseñanza:</b>	Lluvia de ideas, Entrevista, Debate	
<b>Estrategias de aprendizaje:</b>	Mapas mentales, Resumen, Síntesis	
<b>Evidencias de aprendizaje:</b>	PROYECTO DE UN ESTABLECIMIENTO DEL RAMO GASTRONÓMICO PARA UN EFICAZ Y EFICIENTE PLAN ESTRATÉGICO DE NEGOCIOS Y UNA CORRECTA TOMA DE DECISIONES	

4. DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA DE EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE			
Tipo de Evaluación	Estrategia de Evaluación	Instrumento de Evaluación	
Evaluación Diagnóstica:	Proyectos	Tipo de Instrumento	
		Rúbrica	
Evaluación Formativa:		Tipo de instrumento	Valor del instrumento (%)
	Ensayos	Lista de Cotejo o verificación	25 %
	Proyectos	Lista de Cotejo o verificación	35 %
	Pruebas de Rendimiento	Lista de Cotejo o verificación	40 %
			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. MIRIAM SANCHEZ ARTEAGA

**Elaboró**

El Nith, Ixmiquilpan, Hidalgo

**Lugar**

MTRO. ROMÁN BRAVO CADENA

**Vo. Bo. del Director del PE**

05/09/2020

**Fecha de elaboración**