

PLANEACIÓN DIDÁCTICA DESDE LA ENSEÑANZA
BASADA EN COMPETENCIAS

Programa Educativo: LICENCIATURA EN GESTIÓN Y DESARROLLO TURÍSTICO	Facilitador: ING. EMMANUEL CASTILLO SEGOVIA
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

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> <p>-Personales: Características de la personalidad (carisma, audacia, comunicación, manejo de la inteligencia emocional)</p> <p>- 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> <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 cómo 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>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> <p>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> <p>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

Secuencia didáctica		
Actividades iniciales	Actividades de desarrollo	Actividades finales
*Charla introductoria sobre la visión general de la asignatura y su importancia en la practica profesional. *Dar a conocer las unidades temáticas *Cuestionario Diagnostico *Carta compromiso. *lineamientos de la clase. """"	*Investigar y definir los factores internos y externos de la negociación. *Exponer los estilos de negociación. *Conocer y experimentar con los factores de comunicación que influyen en la negociación *conocer y analizar las técnicas de negociación mas populares. *Identificar las 6'P de la negociación robusta. *Comprender la estructura del plan estratégico de la negociación	*Revisión de actividades *Examen *Retroalimentación
Medios y materiales didácticos:	Internet, Bibliografía	
Estrategias de enseñanza:	Aprendizaje basado en problemas, Método de casos	
Técnicas de enseñanza:	Lluvia de ideas, Mesa redonda	
Estrategias de aprendizaje:	Mapas conceptuales , Mapas mentales	
Evidencias de aprendizaje:	lista de cotejo para portafolio de evidencias de actividades, lista de cotejo de caso practico, Guía de observación para exposición virtual, 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	
		Pruebas orales	
Evaluación Formativa:		Tipo de instrumento	Valor del instrumento (%)
	Exposiciones orales	Guía de observación	20 %
	Dramatizaciones y simulaciones	Guía de observación	20 %
	Pruebas de Rendimiento	Examen	40 %
	Portafolio de evidencias	Lista de Cotejo o verificación	20 %
			100 %
Evaluación Sumativa (Fecha de asignación de la calificación)	12/11/2020		

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'	Distinguir las etapas del proceso de toma de decisiones.	Proactivo Respeto Responsabilidad Iniciativa Puntualidad Crítico Espíritu de superación personal Analítico
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. Tomar la decisión a partir del modelo seleccionado.	Proactivo Respeto Responsabilidad Iniciativa Puntualidad Crítico Espíritu de superación personal Analítico
Identificar los 3 modelos de 'toma de decisiones' (Racional, Racionalidad limitada y político) y sus características.		Proactivo Respeto Responsabilidad Iniciativa Puntualidad Crítico Espíritu de superación personal Analítico

Resultado de la unidad de aprendizaje

<p>A partir de un caso elaborará un plan estratégico de toma de decisiones que incluya:</p> <p>Matriz del análisis del problema:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificación - Análisis de causas - Soluciones potenciales - Consecuencias de acciones <p>Alternativas de decisión:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Selección del modelo - Selección de la solución - Implementación - Evaluación
--

Secuencia didáctica		
Actividades iniciales	Actividades de desarrollo	Actividades finales
<p>*Dar a conocer la unidad temática y su contenido, así como su forma de evaluación.</p> <p>*Aplicar evaluación diagnóstica.</p>	<p>-Investigar el concepto de toma de decisiones e identificar sus etapas.</p> <p>-Investigar las fases del proceso de toma de decisiones</p> <p>-investigar y analizar los 3 modelos de toma de decisiones y aplicar lo aprendido a un caso práctico, concluyendo con la toma de decisiones.</p>	<p>*Revisión final de actividades en portafolio de evidencias.</p> <p>*Examen.</p> <p>*Retroalimentación de resultados y cierre del curso.</p>
Medios y materiales didácticos:	Internet, Bibliografía	
Estrategias de enseñanza:	Aprendizaje basado en problemas, Método de casos	
Técnicas de enseñanza:	Sociodrama, Escenificación	
Estrategias de aprendizaje:	Cuadros sinópticos, Otros	
Evidencias de aprendizaje:	lista de cotejo para portafolio de evidencias de actividades, lista de cotejo de caso práctico, Guía de observación para exposición virtual, 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	
		Pruebas de respuesta simple	
Evaluación Formativa:		Tipo de instrumento	Valor del instrumento (%)
	Exposiciones orales	Guía de observación	20 %
	Dramatizaciones y simulaciones	Guía de observación	20 %
	Pruebas de Rendimiento	Examen	40 %
	Portafolio de evidencias	Lista de Cotejo o verificación	20 %
			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:	

ING. EMMANUEL CASTILLO SEGOVIA

Elaboró

El Nith, Ixmiquilpan, Hidalgo

Lugar

MTRO. ROMÁN BRAVO CADENA

Vo. Bo. del Director del PE

05/09/2020

Fecha de elaboración