

PLANEACIÓN DIDÁCTICA DESDE LA ENSEÑANZA
BASADA EN COMPETENCIAS

Programa Educativo: TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN PROCESOS ALIMENTARIOS	Facilitador: LIC. RODRIGO ACEVEDO DOMINGUEZ
Cuatrimestre: 4 "A"	Periodo Escolar: SEPTIEMBRE-DICIEMBRE-2020

1. DATOS GENERALES DE LA ASIGNATURA

Nombre de la asignatura:	Formación Sociocultural III				
Competencia(s) que desarrolla:	Actuar con valores y actitudes proactivas de excelencia en su desarrollo personal, social y organizacional, en armonía con su medio ambiente para desarrollar su potencial personal, social y organizacional.				
Horas prácticas:	21	Horas teóricas:	9	Horas totales:	30
Objetivo:	El alumno establecerá estrategias de trabajo, a través de la dirección de equipos, solución de conflictos y toma de decisiones, para contribuir al logro de los objetivos de la organización.				
Nombre de las unidades temáticas:	1. Liderazgo y toma de decisiones 2. Negociación y toma de decisiones				

2. DATOS DE LAS UNIDADES TEMÁTICAS

Número y nombre de la unidad temática	Objetivo general por unidad temática	Temas de cada unidad temática
1. Liderazgo y toma de decisiones	El alumno dirigirá equipos de trabajo, a través del manejo asertivo de los estilos de liderazgo, para contribuir al logro de los objetivos de la organización.	Introducción al liderazgo Tipos de liderazgo
2. Negociación y toma de decisiones	El alumno negociará alternativas de solución, a través del empleo de técnicas de negociación y evaluación de toma de decisiones, para resolver conflictos y contribuir al logro de los objetivos de las organizaciones.	Manejo de conflictos Negociación Toma de decisiones

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

Unidad:	Liderazgo y toma de decisiones	Duración (Horas)*:	10
Objetivo de unidad:	El alumno dirigirá equipos de trabajo, a través del manejo asertivo de los estilos de liderazgo, para contribuir al logro de los objetivos de la organización.		
Tipos de Saberes			
Saber	Saber Hacer	Ser	
<p>Describir el concepto de liderazgo.</p> <p>Explicar la diferencia entre liderazgo, poder y autoridad.</p> <p>Diferenciar el liderazgo natural del formal.</p> <p>Describir el concepto de asertividad.</p> <p>Identificar los tipos de liderazgo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - En función de la toma de decisiones (autócrata, participativo, rienda suelta) - En función de los objetivos de la organización y los trabajadores (grill gerencial) 	<p>Identificar un estilo de liderazgo propio.</p> <p>Justificar el estilo de liderazgo adoptado.</p> <p>Dirigir un equipo de trabajo, empleando un estilo de liderazgo asertivo.</p>	<p>Pro-actividad</p> <p>Responsabilidad</p> <p>Iniciativa</p> <p>Crítica</p> <p>Análisis</p> <p>Respeto</p>	
Resultado de la unidad de aprendizaje			
<p>A partir de una serie de casos, simula la dirección de un equipo de trabajo y elabora un reporte que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mecánica y dinámica del grupo - Estilo de liderazgo adecuado al grupo y a los objetivos - Propone acciones para el logro de los objetivos - Propone indicadores para evaluar los resultados del liderazgo 			

Secuencia didáctica		
Actividades iniciales	Actividades de desarrollo	Actividades finales
<p>1.- Presentación de la asignatura y de: ? Unidades de aprendizaje ? Evaluación sumatoria de cada unidad y porcentajes respectivos. ? Normatividad de clase, de trabajo y del material a utilizar. ? Evaluación diagnóstica. Valor 10% ? Se promueve una lluvia de ideas sobre el LIDERAZGO para que el estudiante externar su opinión sobre el tema</p> <p>2.- El alumno es notificado que este cuatrimestre trabajará mediante dos plataformas que son Google Classroom y Zoom, para las sesiones de clases, por lo que cada alumno deberá de contar con una cuenta de Gmail.</p>	<p>1.- El alumno investiga el concepto de LIDER Y LIDERAZGO, citando su fuente bibliográfica, para externar su opinión en clase.</p> <p>2.- Integrados en equipos, diseñaran y elaboraran una infografía, apoyándose de Publisher, en el que muestren a un líder que consideren que su liderazgo aporte y ayudo a la sociedad y demás características solicitadas por el docente. Valor 10%</p> <p>3.- Los alumnos desarrollaran y crearan un video de manera individual en el que describan a un personaje que decidan, para que se caractericen y expliquen quien es y al final mencionar su nombre, de igual forma explicar por qué eligieron al personaje. Valor 30%</p> <p>4.- Elabora un cuadro comparativo de los diferentes tipos de liderazgo de acuerdo al video proporcionado por el docente, de igual forma realiza un cuadro clasificación que explique que es la rejilla administrativa o Grid gerencial. Valor 10%</p>	<p>1.- EVALUACIÓN DE PRIMERA UNIDAD: Resuelve la prueba de rendimiento correspondiente a la primera unidad de aprendizaje (Liderazgo y Toma de decisiones). Valor 20%.</p> <p>2.- Presenta su portafolio de evidencias (cuaderno de apuntes) para su revisión y registro de sellos y/o firmas acumuladas en la unidad. Valor 20%</p>
Medios y materiales didácticos:	Computadora, Internet, Bibliografía, Material audiovisual	
Estrategias de enseñanza:	Método de casos, Lluvia de ideas	
Técnicas de enseñanza:	Lluvia de ideas, Equipos, Entrevista	
Estrategias de aprendizaje:	Mapas conceptuales , Mapas mentales, Cuadros sinópticos, Síntesis	
Evidencias de aprendizaje:	DIAGNOSTICO, INFOGRAFIA, CUADROS, VIDEO, PRUEBA DE RENDIMIENTO, PORTAFOLIO	

4. DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA DE EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE			
Tipo de Evaluación	Estrategia de Evaluación	Instrumento de Evaluación	
Evaluación Diagnóstica:	Otro	Tipo de Instrumento	
		Examen	
Evaluación Formativa:		Tipo de instrumento	Valor del instrumento (%)
	Informes	Lista de Cotejo o verificación	20 %
	Pruebas de Rendimiento	Examen	20 %
	Video (cortometraje)	Lista de Cotejo o verificación	20 %
	Portafolio de evidencias	Lista de Cotejo o verificación	20 %
	Otro	Lista de Cotejo o verificación	20 %
			100 %
Evaluación Sumativa (Fecha de asignación de la calificación)	02/10/2020		

3. SECUENCIA DIDÁCTICA POR UNIDAD TEMÁTICA(UNA TABLA POR UNIDAD DE CURSO)			
Unidad:	Negociación y toma de decisiones	Duración (Horas)*:	20
Objetivo de unidad:	El alumno negociará alternativas de solución, a través del empleo de técnicas de negociación y evaluación de toma de decisiones, para resolver conflictos y contribuir al logro de los objetivos de las organizaciones.		
Tipos de Saberes			
Saber	Saber Hacer	Ser	
Identificar que características tiene una situación de conflicto (impacto del conflicto, causas y efectos). Explicar el concepto de negociación. Identificar las técnicas de negociación (ganar-ganar, ganar-perder, perder-perder). Identificar las herramientas para la toma de decisiones: - Lluvia de ideas - Ishikawa - Pareto - Árbol de decisiones Explicar el enfoque sistémico de la toma de decisiones.	Dimensionar un conflicto en función de sus características. Proponer alternativas de solución al conflicto. Negociar una situación a través de la técnica adecuada. Evaluar las alternativas de solución a una situación empleando las técnicas de toma de decisiones y considerando el enfoque sistémico. Seleccionar la mejor alternativa en función de los objetivos.	Conciliador Responsabilidad Iniciativa Crítica Análisis Respeto Conciliador Responsabilidad Iniciativa Crítica Análisis Respeto Pro-actividad Responsabilidad Iniciativa Crítica Análisis Respeto Conciliador	
Resultado de la unidad de aprendizaje			
A partir de un caso dado, elabora un reporte que incluya: <ul style="list-style-type: none"> - Identificación y caracterización del conflicto (impacto del conflicto, causas y efectos) - Áreas involucradas - Alternativas de solución al conflicto - Evaluación de las alternativas empleando las técnicas de toma de decisiones - Estrategia de negociación 			

Secuencia didáctica		
Actividades iniciales	Actividades de desarrollo	Actividades finales
<p>1.- Recapitulación de los aspectos siguientes: ? Evaluación sumatoria de la unidad y porcentajes respectivos. ? Normatividad de clase, de trabajo y del material a utilizar. ? Entrega de instrumentos de evaluación a utilizar en el desarrollo de la unidad.</p> <p>2.- Mediante la técnica de la papa caliente, se le cuestiona al alumno, ¿Qué es lo que espera aprender de esta unidad y cuál es su expectativa en su relación a su vida personal?</p>	<p>1.- El alumno investiga el concepto de CONFLICTO, citando su fuente bibliográfica, para externar su opinión en clase.</p> <p>3.-El alumno elige y manifiestan una situación de algún conflicto que considere tubo solución, y explicara el conflicto, su impacto, causas y consecuencias y cuál fue la solución. Valor 10%</p> <p>4.- Se resolverán algunos casos prácticos sobre la negociación en donde el alumno aplique los conceptos investigados y analizados en las sesiones de clases. Valor 10%</p> <p>5.- El alumno investiga el concepto de NEGOCIACIÓN, citando su fuente bibliográfica, para externar su opinión en clase.</p> <p>6.- Aplica las técnicas de negociación a la vida cotidiana, explicando con ejemplos cada una de las mismas con su respectiva solución. Valor 10%</p> <p>7.- Una vez analizado el tema de Toma de decisiones y algunas de las herramientas para el mismo fin, realiza una serie de ejercicios en los que utiliza una lluvia de ideas, Ishikawa, Pareto y Árbol de decisiones en las que aplique y compruebe que son necesarias estas para la toma de decisiones. Valor 30%</p>	<p>1.- EVALUACIÓN DE SEGUNDA UNIDAD: Resuelve la prueba de rendimiento correspondiente a la primera unidad de aprendizaje (Negociación y Toma de decisiones). Valor 20%.</p> <p>2.- Presenta su portafolio de evidencias (cuaderno de apuntes) que incluya lo siguiente: valor 20%.</p>
Medios y materiales didácticos:	Computadora, Internet, Bibliografía, Material audiovisual, Otros	
Estrategias de enseñanza:	Método de casos, Ilustraciones, Otros	
Técnicas de enseñanza:	Lluvia de ideas, Asamblea, Otros	
Estrategias de aprendizaje:	Mapas conceptuales , Cuadros comparativos, Cuadros sinópticos, Resumen,	
Evidencias de aprendizaje:	Síntesis	
	CASO PRACTICO, EJERCICIOS.NEGOCIACIÓN, PRUEBA DE RENDIMIENTO, PORTAFOLIO	

PLANEACIÓN DIDÁCTICA DESDE LA ENSEÑANZA
BASADA EN COMPETENCIAS

4. DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA DE EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE			
Tipo de Evaluación	Estrategia de Evaluación	Instrumento de Evaluación	
Evaluación Diagnóstica:	Otro	Tipo de Instrumento	
		Otro	
Evaluación Formativa:		Tipo de instrumento	Valor del instrumento (%)
	Proyectos	Lista de Cotejo o verificación	20 %
	Manuales	Lista de Cotejo o verificación	20 %
	Pruebas de Rendimiento	Examen	20 %
	Portafolio de evidencias	Lista de Cotejo o verificación	20 %
	Otro	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:			

LIC. RODRIGO ACEVEDO DOMINGUEZ

Elaboró

El Nith, Ixmiquilpan, Hidalgo

Lugar

MTRO. LUIS SALAZAR CERVANTES

Vo. Bo. del Director del PE

04/09/2020

Fecha de elaboración