

Tecnológico Nacional de México
Dirección Académica

Instrumentación Didáctica para la Formación y Desarrollo de Competencias Profesionales

Periodo Febrero- Junio 2025

Nombre de la Asignatura: Dirección Comercial y Estrategia de Negociación

Plan de Estudios: IGEM 2009-2010

Clave de la Asignatura: ICF-24- 05

Horas teoría-horas prácticas-Créditos: 3-2-5

1. Caracterización de la asignatura:

Aportación al perfil del Ing. en Gestión Empresarial: La asignatura de Dirección Comercial y Estrategias de Negociación se enfoca en proporcionar a los estudiantes los conocimientos y habilidades necesarios para desarrollar estrategias efectivas de comercialización y negociación en el ámbito empresarial. A lo largo del curso, los estudiantes explorarán los fundamentos teóricos y prácticos de la dirección comercial, así como las técnicas y tácticas de negociación utilizadas en diferentes contextos empresariales.

Importancia de la Asignatura: La materia de Dirección Comercial y estrategias de negociación, forma parte del módulo Innovación, Gestión y cadena de suministro empresarial, dirigida a los estudiantes de la carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial. Viene a contribuir en la formación integral de los estudiantes al proporcionarle los conocimientos, habilidades, actitudes y aptitudes que les posibilitarán conocer que es la dirección comercial, la importancia del análisis de su entorno para el desarrollo de estrategias de posicionamiento, así como la planificación comercial y cuáles son las técnicas de negociación para finalmente conocer el proceso y las tácticas de negociación comercial.

Integración de temas de la asignatura: El primer tema trata de los Fundamentos de Dirección Comercial, El segundo tema aborda la Planificación Comercial, El tercero habla acerca de las Técnicas de Negociación, El último tema abarca Negociación Comercial

- **Relación con otras asignaturas:** Habilidades Directivas II en la unidad dos denominada manejo de conflictos en los temas: Etapas de conflicto, Mecanismos para la resolución de conflictos, La negociación, Bases para la negociación, Proceso

para la negociación exitosa, Formas eficientes del manejo del conflicto, La negociación en diferentes contextos sociales y con Mercadotecnia en la unidad dos con los temas el microentorno y macroentorno de la empresa en la unidad tres con Mercados de Consumo y de negocios, comportamiento de compra y segmentación.

2. Intención didáctica:

Explicar claramente la forma de tratar la asignatura de tal manera que oriente las actividades de enseñanza y aprendizaje: debe ser abordada de manera integral, combinando teoría, práctica y reflexión para garantizar que los estudiantes adquieran tanto los conocimientos como las habilidades necesarias para desempeñarse en un entorno empresarial competitivo. En el primer tema se abordan los fundamentos de la dirección comercial, en el segundo tema la planeación comercial, en el tercer tema técnicas de negociación y en el cuarto tema negociación comercial.

La manera de abordar los contenidos. El programa de la asignatura de Dirección Comercial y estrategias de negociación se presenta con un esquema integral, que contempla los fundamentos de Dirección comercial, la planeación, técnicas de negociación y por último lo que es la negociación comercial, se organiza en cuatro temas, en los cuales se incluyen aspectos teóricos y de aplicación.

El enfoque con que deben ser tratados. La Dirección Comercial y estrategias de negociación demandan la integración de conocimientos de materias previas que proporcionan los fundamentos necesarios para que el resultado del mismo sea una estructura integral y funcional adecuada a las exigencias de este mundo globalizado

La extensión y la profundidad de los mismos. Se requiere que el facilitador cuente con el dominio de los temas y la experiencia profesional, demostrando que se encuentra inmerso en el sector empresarial donde aplica los conocimientos sobre la dirección comercial y la aplicación de técnicas de negociación, enseñados en el aula.

Que actividades del estudiante se deben resaltar para el desarrollo de competencias genéricas. Exposición en clase, técnica de aprendizaje basada en investigaciones, ensayo, examen, mapa conceptual, investigaciones y análisis de casos de éxito, informe, casos, prácticas.

Que competencias genéricas se están desarrollando con el tratamiento de los contenidos de la asignatura. Capacidad de análisis y síntesis, solución de Problemas, habilidad para búsqueda de información, capacidad para trabajar en equipo, habilidades en el uso de las tecnologías y de la información, toma de decisiones.

De manera general explicar el papel que debe desempeñar el (la) profesor(a) para el desarrollo de la asignatura. Tiene un papel crucial, ya que está formando a los estudiantes en habilidades prácticas y estratégicas fundamentales para el mundo empresarial. El profesor debe ser un líder, facilitador y mentor, capaz de conectar la teoría con la práctica y de preparar a los estudiantes para enfrentar los desafíos de la dirección comercial y la negociación estratégica en un entorno globalizado y competitivo.

3. Competencia de la asignatura:

Capacitar a los estudiantes para que diseñen y ejecuten estrategias de comercialización eficaces, así como para negociar de manera exitosa en diversos escenarios empresariales, considerando tanto los aspectos teóricos como prácticos de la dirección comercial y la negociación.

4. Análisis por competencias específicas:

Competencia No.	1	Descripción	
			Analizar el entorno empresarial, identificar oportunidades y desafíos en el mercado, segmentar adecuadamente los mercados, seleccionar públicos objetivo pertinentes y desarrollar estrategias de posicionamiento sólidas que les permitan alcanzar objetivos comerciales de manera efectiva.

Temas y subtemas para desarrollar la competencia específica	Actividades de aprendizaje	Actividades de enseñanza	Desarrollo de competencias genéricas	Horas teórico-práctica
1. Fundamentos de Dirección Comercial 1.1 Introducción a la dirección	Encuadre. • Los estudiantes van a tener disponible la información proporcionada por el docente en el encuadre en	<ul style="list-style-type: none"> El docente realiza el encuadre de la materia cubriendo los siguientes puntos: introducción de la materia, el temario, los indicadores de aprendizaje 		12- 8



<p>comercial</p> <p>1.2 Análisis del entorno de marketing</p> <p>1.3 Segmentación de mercados y selección de target</p> <p>1.4 Desarrollo de estrategias de posicionamiento</p>	<p>la plataforma educativa classroom.</p> <ul style="list-style-type: none"> Los estudiantes deben de responder la evaluación diagnóstica en línea, la cual va a estar en la plataforma classroom Los estudiantes deben de estar en clases y ser partícipes de estas. Los estudiantes realizan de manera individual una investigación de las diferentes metodologías para analizar el entorno del marketing, la cual deben de subir a la plataforma educativa classroom. Los estudiantes se forman en equipos, seleccionan una empresa de la región para analizar su entorno del marketing y que presentan mediante una exposición su análisis, haciendo uso de las Tic's, el cual debe de contemplar estrategias de posicionamiento. Los estudiantes resuelven en la plataforma educativa classroom el examen en línea en la fecha indicada por el docente. 	<p>de cada unidad, bibliografía y la competencia de la materia.</p> <ul style="list-style-type: none"> El docente aplica la evaluación diagnóstica en línea, la cual va a estar en la plataforma classroom. El docente aborda los temas contenidos en la unidad. El docente solicita a los estudiantes que de manera individual realicen una investigación de las diferentes metodologías para analizar el entorno del marketing, la cual deben de subir a la plataforma educativa classroom. El docente solicita a los estudiantes que se formen en equipos, seleccionen una empresa de la región para analizar su entorno del marketing y que presenten mediante una exposición su análisis, haciendo uso de las Tic's, el cual debe de contemplar estrategias de posicionamiento. 	<p>Capacidad de comunicación oral.</p> <p>Capacidad de comunicación escrita</p> <p>Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica.</p> <p>Capacidad para identificar, plantear y resolver</p>	
---	---	---	--	--

		<ul style="list-style-type: none"> El docente solicita a los estudiantes que individualmente realicen un examen en línea. <p>Todas las actividades aquí mencionadas deben de ser subidas a classroom.</p>	problemas.	
--	--	---	------------	--

Indicadores de Alcance	Valor de Indicador
a) Capacidad de análisis y síntesis. Los estudiantes de forma individual realizan una investigación de las diferentes metodologías para analizar el entorno del marketing.	30%
b) Demuestra conocimiento y dominio de los temas de la unidad a través de un examen.	20%
c) Exposición en equipo. Realizar por equipo una exposición haciendo uso de las TIC's, en la cual presentan el análisis del entorno del marketing de una empresa.	50%

Niveles de desempeño :

Desempeño	Nivel de desempeño	Indicadores de Alcance	Valoración numérica
Competencia Alcanzada	Excelente	<p>Cumple al menos 5 de los siguientes indicadores</p> <ol style="list-style-type: none"> Se adapta a situaciones y contextos complejos: Puede trabajar en equipo, refleja sus conocimientos en la interpretación de la realidad. Hace aportaciones a las actividades académicas desarrolladas: Pregunta integrando conocimientos de otras asignaturas o de casos anteriores de la misma asignatura. Presenta otros puntos de vista que 	95-100



	<p>complementen al presentado en la clase, presenta fuentes de información adicionales (internet y documental etc.) y usa más bibliografía.</p> <p>3. Propone y/o explica soluciones o procedimientos no visto en clase (creatividad): Ante problemas o caso de estudio propone perspectivas diferentes, para abordarlos y sustentarlos correctamente. Aplica procedimientos aprendidos en otra asignatura o contexto para el problema que se está resolviendo.</p> <p>4. Introduce recursos y experiencias que promueven un pensamiento crítico: Ante los temas de la asignatura introduce cuestionamientos de tipo ético, ecológico, histórico, político, económico, etc. que deben tomarse en cuenta para comprender mejor o a futuro dicho tema. Se apoya en foros, autores, bibliografía, documentales, etc. para sustentar su punto de vista.</p> <p>5. Incorpora conocimientos y actividades interdisciplinarios en su aprendizaje: En el desarrollo de los temas de la asignatura incorpora conocimientos y actividades desarrolladas en otras asignaturas para lograr la competencia.</p> <p>6. Realiza su trabajo de manera autónoma y autorregulada. Es capaz de organizar su tiempo y trabajar sin necesidad de una supervisión estrecha y/o coercitiva. Realiza actividades de investigación para participar de forma activa durante el curso.</p>	
Notable	Cumple 4 de los indicadores definidos en desempeño excelente	85-94
Bueno	Cumple 3 de los indicadores definidos en desempeño excelente	75-84
Suficiente	Cumple 2 de los indicadores definidos en	70-74

		desempeño excelente	
Competencia No Alcanzada	Insuficiente	No se cumple con el 100% de evidencias conceptuales, procedimentales y actitudinales de los indicadores definidos en desempeño excelente.	N. A.

Matriz de Evaluación :

Evidencia de Aprendizaje	%	Indicador de Alcance					Evaluación formativa de la competencia
		A	B	C	D	N	
Investigación (lista de cotejo)	30	28 -30	25-27	22-24	19 - 21	N. A.	Capacidad de análisis y síntesis. Los estudiantes de forma individual realizan una investigación de las diferentes metodologías para analizar el entorno del marketing
Examen	20	18- 20	15-17	12-14	9 -11	N.A	Demuestra conocimiento y dominio de los temas de la unidad a través de un examen
Exposición (lista de cotejo)	50	48-50	45-47	42-44	39-41	N. A.	Exposición en equipo. Realizar por equipo una exposición haciendo uso de las TIC's, en la cual presentan el análisis del entorno del marketing de una empresa.
Total	100						

1. Análisis por competencias específicas:

Competencia No.	1	Descripción	Desarrolla planes de marketing integrales, adaptados a las necesidades y objetivos de una organización, utiliza herramientas de análisis para evaluar la eficacia de sus estrategias comerciales.
-----------------	---	-------------	---

Temas y subtemas para	Actividades de	Actividades de enseñanza	Desarrollo de	Horas teórico-práctica
-----------------------	----------------	--------------------------	---------------	------------------------



desarrollar la competencia específica	aprendizaje		competencias genéricas	
<p>2. Planeación Comercial</p> <p>2.1 Elaboración de planes de marketing</p> <p>2.2 Marketing mix: producto, precio, distribución y promoción</p> <p>2.3 Marketing digital y redes sociales</p> <p>2.4 Medición y análisis de resultados en marketing</p>	<p>Se informa a los estudiantes la manera en que se evaluarán las actividades de esta unidad.</p> <p>Participación, Desempeño, actitud de trabajo, individual y por equipo, demostrada durante las clases en actividades solicitadas.</p> <p>Los estudiantes realizan de manera individual un esquema sobre el tema de Marketing Mix.</p> <p>Los estudiantes integrados en equipos presentan un informe en digital sobre propuestas de marketing digital y redes sociales elaboradas para la empresa analizada en la unidad anterior.</p> <p>Los estudiantes formados en equipos haciendo uso de las Tic's Exponen las estrategias desplegadas en el informe.</p>	<p>El docente solicita a los estudiantes que de manera individual e integrados en equipos y suban de forma individual a la plataforma educativa classroom, las siguientes actividades:</p> <p>Participación, Desempeño, actitud de trabajo, individual y por equipo, demostrada durante las clases en actividades solicitadas.</p> <p>Los estudiantes realizan de manera individual un esquema sobre el tema de Marketing Mix.</p> <p>Los estudiantes integrados en equipos presentan un informe en digital sobre propuestas de marketing digital y redes sociales elaboradas para la empresa analizada en la unidad anterior.</p> <p>Los estudiantes formados en equipos haciendo uso de las Tic's Exponen las estrategias desplegadas en el informe.</p>	<p>Capacidad de análisis y síntesis</p> <p>Capacidad de organizar y planificar.</p> <p>Comunicación oral y escrita.</p> <p>Habilidad para trabajar en forma autónoma.</p> <p>Capacidad de organizar y planificar.</p> <p>Comunicación oral y escrita</p> <p>Habilidad para trabajar en forma autónoma.</p> <p>Capacidad de análisis y síntesis</p> <p>Capacidad de organizar y planificar.</p> <p>Comunicación oral y escrita.</p> <p>Habilidades de gestión de Información</p> <p>Capacidad de organizar y planificar.</p> <p>Comunicación oral y escrita.</p> <p>Habilidad en el manejo de las TIC's</p> <p>Trabajo en equipo.</p> <p>Habilidad para trabajar en forma autónoma.</p>	<p>12 - 8</p>



TECNOLÓGICO
NACIONAL DE MÉXICO



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE
SAN ANDRÉS TUXTLA

Indicadores de Alcance	Valor de Indicador
a) Participación mostrando un buen desempeño, actitud de trabajo individual y por equipo, demostrada durante las clases en las actividades solicitadas.	40%
b) Los estudiantes realizan de manera individual un esquema sobre el tema de Marketing Mix.	20%
c) Los estudiantes integrados en equipos presentan un informe digital sobre propuestas de marketing digital y redes sociales elaboradas para la empresa analizada en la unidad anterior.	20%
d) Los estudiantes formados en equipos haciendo uso de las Tic's exponen las estrategias desplegadas en el informe.	20%

Niveles de desempeño :

Desempeño	Nivel de desempeño	Indicadores de Alcance	Valoración numérica
Competencia Alcanzada	Excelente	<p>Cumple al menos 5 de los siguientes indicadores</p> <ol style="list-style-type: none"> Se adapta a situaciones y contextos complejos: Puede trabajar en equipo, refleja sus conocimientos en la interpretación de la realidad. Hace aportaciones a las actividades académicas desarrolladas: Pregunta integrando conocimientos de otras asignaturas o de casos anteriores de la misma asignatura. Presenta otros puntos de vista que complementen al presentado en la clase, presenta fuentes de información adicionales (internet y documental etc.) y usa más bibliografía. Propone y/o explica soluciones o procedimientos no visto en clase (creatividad): Ante problemas o caso de estudio propone perspectivas 	95-100

		<p>diferentes, para abordarlos y sustentarlos correctamente. Aplica procedimientos aprendidos en otra asignatura o contexto para el problema que se está resolviendo.</p> <p>4. Introduce recursos y experiencias que promueven un pensamiento crítico: Ante los temas de la asignatura introduce cuestionamientos de tipo ético, ecológico, histórico, político, económico, etc. que deben tomarse en cuenta para comprender mejor o a futuro dicho tema. Se apoya en foros, autores, bibliografía, documentales, etc. para sustentar su punto de vista.</p> <p>5. Incorpora conocimientos y actividades interdisciplinarios en su aprendizaje: En el desarrollo de los temas de la asignatura incorpora conocimientos y actividades desarrolladas en otras asignaturas para lograr la competencia.</p> <p>6. Realiza su trabajo de manera autónoma y autorregulada. Es capaz de organizar su tiempo y trabajar sin necesidad de una supervisión estrecha y/o coercitiva. Realiza actividades de investigación para participar de forma activa durante el curso.</p>	
	Notable	Cumple 4 de los indicadores definidos en desempeño excelente	85-94
	Bueno	Cumple 3 de los indicadores definidos en desempeño excelente	75-84
	Suficiente	Cumple 2 de los indicadores definidos en desempeño excelente	70-74
Competencia No Alcanzada	Insuficiente	No se cumple con el 100% de evidencias conceptuales, procedimentales y actitudinales de los indicadores definidos en desempeño excelente.	N. A.

Matriz de Evaluación:

Julio 2017

Evidencia de Aprendizaje	%	Indicador de Alcance					Evaluación formativa de la competencia
		A	B	C	D	N	
Participación (Guía de observación)	40	38-40	35-37	32-34	29-31	N. A.	Participación mostrando un buen desempeño, actitud de trabajo individual y por equipo, demostrada durante las clases en las actividades solicitadas.
Esquema (lista de cotejo)	20	18 – 20	15 -17	12 -14	9 -11	N. A.	Los estudiantes realizan de manera individual un esquema sobre el tema de Marketing Mix.
Informe (lista de cotejo)	20	18 – 20	15 -17	12 -14	9 -11	N. A.	Los estudiantes integrados en equipos presentan un informe digital sobre propuestas de marketing digital y redes sociales elaboradas para la empresa analizada en la unidad anterior.
Exposición (Guía de Observación)	20	18 – 20	15 -17	12 -14	9 -11	N. A.	Los estudiantes formados en equipos haciendo uso de las Tic's exponen las estrategias desplegadas en el informe.
Total	100						

7. Análisis por competencias específicas:

Competencia No.	1	Descripción	Aplica técnicas apropiadas para lograr acuerdos mutuamente beneficiosos y gestionar eficazmente los conflictos.
-----------------	---	-------------	---

Temas y subtemas para desarrollar la competencia específica	Actividades de aprendizaje	Actividades de enseñanza	Desarrollo de competencias genéricas	Horas teórico-práctica
3. Técnicas de Negociación	Los estudiantes se integran en equipos, investigan y exponen el tema asignado por el docente.	El docente solicita a los estudiantes que se integren en equipos y distribuye temas para que ellos expongan		12 - 8
3.1 Principios básicos de negociación				
3.2 Estilos y estrategias de negociación	Los estudiantes investigan individualmente un caso de negociación exitosas y un caso de	El docente solicita a los estudiantes que individualmente investigan un caso de	Habilidad para buscar, procesar y analizar información procedente de	



<p>3.3 Comunicación efectiva en la negociación</p> <p>3.4 Gestión de conflictos y resolución de disputas</p>	<p>negociación fallida, identificando los principios básicos aplicados o ignorados en cada caso y analizando el impacto de estas en las organizaciones.</p> <p>Los estudiantes deben de participar en las actividades solicitadas por el docente (test estilos de aprendizaje, actividades de comunicación, estudios de casos de situaciones difíciles en el ámbito empresarial)</p>	<p>negociación exitosas y un caso de negociación fallida, identificando los principios básicos aplicados o ignorados en cada caso y analizando el impacto de estas en las organizaciones.</p> <p>El docente va a solicitar a los estudiantes que participen en las actividades solicitadas en el aula (test estilos de aprendizaje, actividades de comunicación, estudios de casos de situaciones difíciles en el ámbito empresarial)</p>	<p>diversas fuentes.</p> <p>capacidad para buscar, procesar y analizar información.</p> <p>Habilidad de expresión oral y escrita.</p> <p>Habilidad para trabajar en equipo.</p>	
--	--	---	---	--

Indicadores de Alcance	Valor de Indicador
a) Exposición en equipo. Realizar por equipo una exposición haciendo uso de las TIC's, en la cual presentan el tema asignado	40%
b) Capacidad de análisis y síntesis. Los estudiantes de forma individual realizan una investigación un caso de negociación exitosas y un caso de negociación fallida, identificando los principios básicos aplicados o ignorados en cada caso y analizando el impacto de estas en las organizaciones.	30%
c) Participación los estudiantes deben de mostrando un buen desempeño, actitud de trabajo individual y por equipo, demostrada durante las clases en las actividades solicitadas.	30%

Niveles de desempeño :

Desempeño	Nivel de desempeño	Indicadores de Alcance	Valoración numérica
Competencia Alcanzada	Excelente	<p>Cumple al menos 5 de los siguientes indicadores</p> <ol style="list-style-type: none"> Se adapta a situaciones y contextos complejos: Puede trabajar en equipo, refleja sus conocimientos en la interpretación de la realidad. Hace aportaciones a las actividades académicas desarrolladas: Pregunta integrando conocimientos de otras asignaturas o de casos anteriores de la misma asignatura. Presenta otros puntos de vista que complementen al presentado en la clase, presenta fuentes de información adicionales (internet y documental etc.) y usa más bibliografía. Propone y/o explica soluciones o procedimientos no visto en clase (creatividad): Ante problemas o caso de estudio propone perspectivas diferentes, para abordarlos y sustentarlos correctamente. 	95-100



		<p>Aplica procedimientos aprendidos en otra asignatura o contexto para el problema que se está resolviendo.</p> <p>4. Introduce recursos y experiencias que promueven un pensamiento crítico: Ante los temas de la asignatura introduce cuestionamientos de tipo ético, ecológico, histórico, político, económico, etc. que deben tomarse en cuenta para comprender mejor o a futuro dicho tema. Se apoya en foros, autores, bibliografía, documentales, etc. para sustentar su punto de vista.</p> <p>5. Incorpora conocimientos y actividades interdisciplinarios en su aprendizaje: En el desarrollo de los temas de la asignatura incorpora conocimientos y actividades desarrolladas en otras asignaturas para lograr la competencia.</p> <p>6. Realiza su trabajo de manera autónoma y autorregulada. Es capaz de organizar su tiempo y trabajar sin necesidad de una supervisión estrecha y/o coercitiva. Realiza actividades de investigación para participar de forma activa durante el curso.</p>	
	Notable	Cumple 4 de los indicadores definidos en desempeño excelente	85-94
	Bueno	Cumple 3 de los indicadores definidos en desempeño excelente	75-84
	Suficiente	Cumple 2 de los indicadores definidos en desempeño excelente	70-74
Competencia No Alcanzada	Insuficiente	No se cumple con el 100% de evidencias conceptuales, procedimentales y actitudinales de los indicadores definidos en desempeño excelente.	N. A.

Matriz de Evaluación :

Evidencia de Aprendizaje	%	Indicador de Alcance					Evaluación formativa de la competencia
		A	B	C	D	N	
Exposición (guía de observación)	40	38-40	35-37	32-34	29-31	N. A.	Exposición en equipo. Realizar por equipo una exposición haciendo uso de las TIC's, en la cual presentan el tema asignado
Investigación (lista de cotejo)	30	28 -30	25-27	22-24	19 - 21	N. A.	Capacidad de análisis y síntesis. Los estudiantes de forma individual realizan una investigación un caso de negociación exitosas y un caso de negociación fallida, identificando los principios básicos aplicados o ignorados en cada caso y analizando el impacto de estas en las organizaciones.
Participación (guía de observación)	30	28 -30	25-27	22-24	19 - 21	N. A.	Participación los estudiantes deben de mostrando un buen desempeño, actitud de trabajo individual y por equipo, demostrada durante las clases en las actividades solicitadas.
Total	100						

7. Análisis por competencias específicas:

Competencia No.	1	Descripción	Aplica a través de un enfoque práctico y teórico, los estudiantes aprenderán a manejar el proceso de negociación comercial de manera efectiva, aplicando tácticas y estrategias para cerrar acuerdos beneficiosos
-----------------	---	-------------	---

Temas y subtemas para desarrollar la competencia específica	Actividades de aprendizaje	Actividades de enseñanza	Desarrollo de competencias genéricas	Horas teórico-práctica
4.Negociación comercial 4.1 Proceso de	El docente instruye a los Estudiantes realizar por equipo y de manera individual las siguientes	Se inicia a la tercera unidad informando la manera en que se evaluara esta etapa por ello el docente solicita	Capacidad de análisis y síntesis Capacidad de organizar y planificar.	12 - 8

Julio 2017



<p>negociación comercial</p> <p>4.2 Tácticas de negociación para cerrar acuerdos</p> <p>4.3 Negociación internacional y culturas empresariales</p> <p>4.4 Ética en la negociación comercial</p>	<p>actividades para alcanzar la competencia de la unidad.</p> <p>Participación, Desempeño, actitud de trabajo, individual y por equipo, demostrada durante las clases en actividades solicitadas.</p> <p>Organizados en equipo Diseñan y ejecutan un proyecto integral que simule un proceso de negociación comercial</p> <p>Demuestra conocimiento y dominio de los temas de la unidad a través de un examen escrito.</p>	<p>realicen las siguientes actividades con la finalidad de lograr las competencias de la misma.</p> <p>Participación, Desempeño, actitud de trabajo, individual y por equipo, demostrada durante las clases en actividades solicitadas.</p> <p>Organizados en equipo Diseñan y ejecutan un proyecto integral que simule un proceso de negociación comercial</p> <p>Demuestra conocimiento y dominio de los temas de la unidad a través de un examen escrito.</p>	<p>Comunicación oral y escrita. Habilidades de gestión de Información</p> <p>Capacidad de análisis y síntesis Capacidad de organizar y planificar. Comunicación oral y escrita. Habilidades de gestión de Información</p> <p>Capacidad de análisis y síntesis Capacidad de organizar y planificar. Comunicación oral y escrita. Habilidades de gestión de Información</p>	
---	---	---	---	--

Indicadores de Alcance	Valor de Indicador
a) Participación , Desempeño, actitud de trabajo, individual y por equipo, demostrada durante las clases en actividades solicitadas.	20%
b) Organizados en equipo Diseñan y ejecutan un proyecto integral que simule un proceso de negociación comercial	40%
c) Demuestra conocimiento y dominio de los temas de la unidad a través de un examen escrito .	40%

Niveles de desempeño :

Desempeño	Nivel de desempeño	Indicadores de Alcance	Valoración numérica
Competencia Alcanzada	Excelente	<p>Cumple al menos 5 de los siguientes indicadores</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Se adapta a situaciones y contextos complejos: Puede trabajar en equipo, refleja sus conocimientos en la interpretación de la realidad. 2. Hace aportaciones a las actividades académicas desarrolladas: Pregunta integrando conocimientos de otras asignaturas o de casos anteriores de la misma asignatura. Presenta otros puntos de vista que complementen al presentado en la clase, presenta fuentes de información adicionales (internet y documental etc.) y usa más bibliografía. 3. Propone y/o explica soluciones o procedimientos no visto en clase (creatividad): Ante problemas o caso de estudio propone perspectivas diferentes, para abordarlos y sustentarlos correctamente. Aplica procedimientos aprendidos en otra asignatura o contexto para el problema que se está resolviendo. 4. Introduce recursos y experiencias 	95-100

		<p>que promueven un pensamiento crítico: Ante los temas de la asignatura introduce cuestionamientos de tipo ético, ecológico, histórico, político, económico, etc. que deben tomarse en cuenta para comprender mejor o a futuro dicho tema. Se apoya en foros, autores, bibliografía, documentales, etc. para sustentar su punto de vista.</p> <p>5. Incorpora conocimientos y actividades interdisciplinarios en su aprendizaje: En el desarrollo de los temas de la asignatura incorpora conocimientos y actividades desarrolladas en otras asignaturas para lograr la competencia.</p> <p>6. Realiza su trabajo de manera autónoma y autorregulada. Es capaz de organizar su tiempo y trabajar sin necesidad de una supervisión estrecha y/o coercitiva. Realiza actividades de investigación para participar de forma activa durante el curso.</p>	
	Notable	Cumple 4 de los indicadores definidos en desempeño excelente	85-94
	Bueno	Cumple 3 de los indicadores definidos en desempeño excelente	75-84
	Suficiente	Cumple 2 de los indicadores definidos en desempeño excelente	70-74
Competencia No Alcanzada	Insuficiente	No se cumple con el 100% de evidencias conceptuales, procedimentales y actitudinales de los indicadores definidos en desempeño excelente.	N. A.

Matriz de Evaluación :

Evidencia de Aprendizaje	%	Indicador de Alcance					Evaluación formativa de la competencia
		A	B	C	D	N	
Proyecto Integral (lista de cotejo)	40	38-40	35-37	32-34	29-31	N. A.	Capacidad de Comunicación oral y escrito, Capacidad para la toma de decisiones y trabajar en equipo para desarrollar un proyecto de la asignatura poniendo en práctica los conocimientos adquiridos.
Examen Escrito	40	38-40	35-37	32-34	29-31	N. A.	El estudiante resuelve un examen con los temas de la unidad a fin de valorar el nivel de conocimiento, comprensión y aplicación de los conceptos aprendidos por los estudiantes
Participación (Guía de Observación)	20	19-20	17-18	15-16	14-14.8	N. A.	Organiza su tiempo y trabaja de manera autónoma y por equipo, entregando en tiempo y forma las actividades encomendadas, participa y realiza aportaciones de los temas que se desarrollan en clases.
Total	100						

Nota: este apartado número 4 de la instrumentación didáctica para la formación y desarrollo de competencias profesionales se repite, de acuerdo al número de competencias específicas de los temas de asignatura.

1. Fuentes de información y apoyos didácticos:

Fuentes de información:

Apoyos didácticos

<ol style="list-style-type: none"> 1. Daft, Richard. <i>La experiencia del Liderazgo</i>. Cengage Learning Ed. 2006 2. Dubrin Andrew J. <i>Relaciones Humanas</i>, 9ª Edición, Pearson, 2007. 3. Franklin, Benjamín, Krieger, Mario José, <i>Comportamiento Organizacional</i>, Pearson, 2010 4. García Sanchidrian Jesús <i>Negociando Eficazmente</i>, Fundación Confemetal Editorial. 2003 5. Ginnett Robert C. <i>Liderazgo</i> Editorial MC Graw Hill, 2007 6. Hersey, Paul., Johnson, Dewey E., Blanchard, Kenneth H., <i>Administración el Comportamiento Organizacional</i>, 7a. Ed. Pearson Educación 1998 7. Huertas, José. <i>Desarrollo de Habilidades Directivas</i>. Ed. Pearson 8. Knicki, Angelo, Robert Kreitner, Robert. <i>Comportamiento organizacional</i>, Ed. Mc. Graw Hill 9. Koontz Harold, Weihrich Heinz, Canice Mark, <i>Administración, Una Perspectiva Global</i>, 13ª Edición, Mc graw hill 2008 10. Madrigal Torres Berta E. <i>Habilidades Directivas</i> , 2ª Edición, Mc graw hill, 2002 11. Ovejero Bernal, Anastacio <i>Técnicas de Negociación</i>, Mc graw hill, 2004 12. Puchol Luis <i>Habilidades Directivas</i>, Editorial Díaz de Santos 2ª Edición, 2006. 13. Robbins, Stephen P., <i>Comportamiento Organizacional</i>., 10ª edición Ed. Pearson. 14. Whetten, David A., & Cameron, Kim.S., <i>Desarrollo De Habilidades Directivas</i>, Ed. Pearson. 15. Zepeda Herrera Jesús <i>Psicología Organizacional</i>, UNAM, editorial 	<p>Cañón Computadora Bocinas Apuntador Pizarron</p>
---	---

2. Calendarización de evaluación en semanas

Semana	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
TP	ED			EF1				EF2				EF3				EF4 ES
TR																
SD					SD1				SD2				SD3			SD4

TP: Tiempo Planeado
ED: Evaluación diagnóstica

TR: Tiempo Real
EFn: Evaluación formativa (Competencia
específica n)

SD: Seguimiento departamental
ES: Evaluación sumativa

Fecha de elaboración 27 - Enero-2025

Lic. Irma de Jesús Hernández Ruiz
Nombre y firma del (de la) profesor(a)

L. C. Ana Karenina Córdoba Ferman
Nombre y firma del(de la) Jefe(a) de Departamento Académico

