**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.
 |

1. **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. |

1. **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. |

1. **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. Introducción a la dirección comercial
	2. Análisis del entorno de marketing
	3. Segmentación de mercados y selección de target

1.4 Desarrollo de estrategias de posicionamiento | **Encuadre.*** Los estudiantes van a tener disponible la información proporcionada por el docente en el encuadre en la plataforma educativa classroom.
* Los estudiantes deben de responder  **la evaluación diagnostica en línea,** la cual va a estaren la plataforma classroom
* Los estudiantes deben de estar en clases y ser participes 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.
 | * El docente realiza el **encuadre** de la materia cubriendo los siguientes puntos: introducción de la materia, el temario, los indicadores de aprendizaje de cada unidad, bibliografía y la competencia de la materia.
* El docente aplica **la evaluación diagnostica en línea,** la cual va a estaren 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.
* El docente solicita a los estudiantes que individualmente realicen un **examen en línea.**

Todas las actividades aquí mencionadas deben de ser subidas a classroom. | Capacidad de comunicación oral.Capacidad de comunicación escrita Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica.Capacidad para identificar, plantear y resolver problemas. | 12- 8 |

|  |  |
| --- | --- |
| Indicadores de Alcance  | Valor de Indicador  |
| 1. Capacidad de análisis y síntesis. Los estudiantes de forma individual realizan una investigaciónde las diferentes metodologías para analizar el entorno del marketing.
 | 30% |
| 1. Demuestra conocimiento y dominio de los temas de la unidad a través de un examen.
 | 20% |
| 1. 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 |  Cumple al menos 5 de los siguientes indicadores1. **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 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.
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.
6. **Realiza su trabajo de manera autónoma y autorregulada.** Es capaz deorganizar 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.
 | 95-100 |
| 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 |
| 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 investigaciónde 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 unaorganización, utiliza herramientas de análisispara evaluar la eficacia de sus estrategiascomerciales. |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Temas y subtemas para desarrollar la competencia específica | Actividades de aprendizaje | Actividades de enseñanza | Desarrollo de competencias genéricas | Horas teórico-práctica |
| **2**. Planeación Comercial2.1 Elaboración de planes de marketing2.2 Marketing mix: producto, precio, distribucióny promoción2.3 Marketing digital y redes sociales2.4 Medición y análisis de resultados en marketing | Se informa a los estudiantes la manera en que se evaluaran las actividades de esta unidad.**Participación,** Desempeño, actitud de trabajo, individual y por equipo, demostrada durante las clases en actividades solicitadas.Los estudiantes realizan de manera individual un **esquema** sobre el tema de Marketing Mix. Los estudiantes integrados en equipos presentan un **informe** en digital sobre propuestas de marketingdigital y redes sociales elaboradas para la empresa analizada en la unidad anterior.Los estudiantes formados en equipos haciendo uso de las Tic´s **Exponen** las estrategias desplegadas en el informe. | 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:**Participación,** Desempeño, actitud de trabajo, individual y por equipo, demostrada durante las clases en actividades solicitadas.Los estudiantes realizan de manera individual un **esquema** sobre el tema de Marketing Mix. Los estudiantes integrados en equipos presentan un **informe** en digital sobre propuestas de marketingdigital y redes sociales elaboradas para la empresa analizada en la unidad anterior.Los estudiantes formados en equipos haciendo uso de las Tic´s **Exponen** las estrategias desplegadas en el informe. | Capacidad de análisis y síntesisCapacidad de organizar y planificar.Comunicación oral y escrita.Habilidad para trabajar en forma autónoma.Capacidad de organizar y planificar.Comunicación oral y escritaHabilidad para trabajar en forma autónoma.Capacidad de análisis y síntesisCapacidad de organizar y planificar.Comunicación oral y escrita.Habilidades de gestión de InformaciónCapacidad de organizar y planificar.Comunicación oral y escrita.Habilidad en el manejo de las TIC´sTrabajo en equipo.Habilidad para trabajar en forma autónoma. | 12 - 8 |

|  |  |
| --- | --- |
| Indicadores de Alcance  | Valor de Indicador  |
| 1. **Participación** mostrando un buen desempeño, actitud de trabajo individual y por equipo, demostrada durante las clases en las actividades solicitadas.
 | 40% |
| 1. Los estudiantes realizan de manera individual un **esquema** sobre el tema de Marketing Mix.
 | 20% |
| 1. 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% |
| 1. Los estudiantes formados en equipos haciendo uso de las Tic´s e**xponen** las estrategias desplegadas en el informe.
 | 20% |

Niveles de desempeño :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Desempeño | Nivel de desempeño | Indicadores de Alcance | Valoración numérica |
| Competencia Alcanzada | Excelente |  Cumple al menos 5 de los siguientes indicadores1. **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 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.
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.
6. **Realiza su trabajo de manera autónoma y autorregulada.** Es capaz deorganizar 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.
 | 95-100 |
| 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 |
| 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 e**xponen** las estrategias desplegadas en el informe. |
|  Total | 100 |  |  |  |  |  |  |

1. **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 * 1. Principios básicos de negociación
	2. Estilos y estrategias de negociación

3.3 Comunicación efectiva en la negociación* 1. Gestión de conflictos y resolución de disputas
 | Los estudiantes se integran en equipos, investigan y exponen el tema asignado por el docente.Los estudiantes investigan individualmente 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.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) | El docente solicita a los estudiantes que se integren en equipos y distribuye temas para que ellos exponganEl docente solicita a los estudiantes que individualmente investigan 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.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) | Habilidad para buscar, procesary analizar información procedente dediversas fuentes. capacidad para buscar, procesary analizar información.Habilidad de expresión oral y escrita.Habilidad para trabajar en equipo. | 12 - 8 |

|  |  |
| --- | --- |
| 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)Participaciónlos estudiantes deben demostrando 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 |  Cumple al menos 5 de los siguientes indicadores1. **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 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.
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.
6. **Realiza su trabajo de manera autónoma y autorregulada.** Es capaz deorganizar 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.
 | 95-100 |
| 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. | Participaciónlos estudiantes deben demostrando un buen desempeño, actitud de trabajo individual y por equipo, demostrada durante las clases en las actividades solicitadas. |
| Total | 100 |  |  |  |  |  |  |

1. **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* 1. Proceso de negociación comercial
	2. Tácticas de negociación para cerrar acuerdos
	3. Negociación internacional y culturas empresariales

4.4 Ética en la negociación comercial | El docente instruye a los Estudiantes realizar por equipo y de manera individual las siguientes actividades para alcanzar la competencia de la unidad.**Participación,** Desempeño, actitud de trabajo, individual y por equipo, demostrada durante las clases en actividades solicitadas.Organizados en equipo Diseñan y ejecutan un **proyecto integral** que simule un proceso de negociación comercialDemuestra conocimiento y dominio de los temas de la unidad a través de un **examen escrito.** | Se inicia a la tercera unidad informando la manera en que se evaluara esta etapa por ello el docente solicita realicen las siguientes actividades con la finalidad de lograr las competencias de la misma.**Participación,** Desempeño, actitud de trabajo, individual y por equipo, demostrada durante las clases en actividades solicitadas.Organizados en equipo Diseñan y ejecutan un **proyecto integral** que simule un proceso de negociación comercialDemuestra conocimiento y dominio de los temas de la unidad a través de un **examen escrito.** | Capacidad de análisis y síntesisCapacidad de organizar y planificar.Comunicación oral y escrita.Habilidades de gestión de InformaciónCapacidad de análisis y síntesisCapacidad de organizar y planificar.Comunicación oral y escrita.Habilidades de gestión de InformaciónCapacidad de análisis y síntesisCapacidad de organizar y planificar.Comunicación oral y escrita.Habilidades de gestión de Información | 12 - 8 |

|  |  |
| --- | --- |
| Indicadores de Alcance  | Valor de Indicador  |
| 1. **Participación,** Desempeño, actitud de trabajo, individual y por equipo, demostrada durante las clases en actividades solicitadas.
 | 20% |
| 1. Organizados en equipo Diseñan y ejecutan un **proyecto integral** que simule un proceso de negociación comercial
 | 40% |
| 1. 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 |  Cumple al menos 5 de los siguientes indicadores1. **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 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.
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.
6. **Realiza su trabajo de manera autónoma y autorregulada.** Es capaz deorganizar 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.
 | 95-100 |
| 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 valuar 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  |
| 1. Daft, Richard. La experiencia del Liderazgo. Cengage Learning Ed. 20062. Dubrin Andrew J. *Relaciones Humanas*, 9ª Edición, Pearson, 2007.3. Franklin, Benjamín, Krieger, Mario José,Comportamiento Organizacional, Pearson, 20104. García Sanchidrian Jesús *Negociando Eficazmente*, Fundación Confemetal Editorial. 20035. Ginnett Robert C. *Liderazgo* Editorial MC Graw Hill, 20076. Hersey, Paul,. Johnson, Dewey E., Blanchard, Kenneth H.,Administración el ComportamientoOrganizacional, 7a. Ed. Pearson Educación 19987. Huertas, José. *Desarrollo de Habilidades Directivas*. .Ed. Pearson8. Knicki, Angelo,Robert Kreitner, Robert. Comportamiento organizacional, Ed.Mc.Graw Hill9. Koontz Harold, Weihrich Heinz, Canice Mark, *Administración, Una Perspectiva Global*, 13ªEdición, Mc graw hill 200810. Madrigal Torres Berta E. *Habilidades Directivas* , 2ª Edición, Mc graw hill, 200211. Ovejero Bernal, Anastacio *Técnicas de Negociación*, Mc graw hill, 200412. Puchol Luis *Habilidades Directivas*, Editorial Díaz de Santos 2ª Edición, 2006.13. Robbins, Stephen P., *Comportamiento Organizacional*., 10ª edición Ed. Pearson.14. Whetten, David A., & Cameron, Kim.S., *Desarrollo De Habilidades Directivas,* Ed. Pearson.15. Zepeda Herrera Jesús *Psicología Organizacional*, UNAM, editorial | CañónComputadoraBocinasApuntadorPizarron |

1. 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 |  |  |  | EF4ES |
| 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 |  | L. C. Ana Karenina Córdoba Ferman |
| Nombre y firma del (de la) profesor(a) |  | Nombre y firma del(de la) Jefe(a) de Departamento Académico |