



INSTRUMENTACIÓN DIDÁCTICA PARA LA FORMACIÓN Y DESARROLLO DE COMPETENCIAS PROFESIONALES



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE
SAN ANDRÉS TUXTLA

Periodo FEBRERO-JUNIO 2026

Nombre de la Asignatura: Fundamentos de Mercadotecnia

Plan de Estudios: LAD-210-234

Clave de la Asignatura: LAF-1021

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

1. Caracterización de la asignatura:

Esta asignatura aporta al perfil del licenciado en administración: El Licenciado en Administración debe contar con una base sólida sobre la función de mercadotecnia, siendo ésta una de las áreas básicas de la administración en cualquier tipo de organización.

Analiza los diferentes factores del medio ambiente de la mercadotecnia que tienen incidencia en la toma de decisiones dentro de la organización y además posibilita la aplicación de herramientas de investigación para la obtención de información documental y de campo, relacionados con los elementos mercadológicos de las organizaciones.

La importancia de la asignatura. Permite identificar, analizar e interpretar los aspectos fundamentales de la mercadotecnia en los diferentes entornos, así como relacionar el proceso administrativo con la función de mercadotecnia y su aplicación.

En qué consiste la asignatura. Introducción de la mercadotecnia, Administración de la mercadotecnia, Ambiente de la Mercadotecnia, Clasificación de los mercados y su segmentación y Comportamiento del consumidor.

Con qué otras asignaturas se relacionan. Se relaciona con las materias de Teoría General de la Administración, Función administrativa I y II, Comunicación corporativa, Mezcla de mercadotecnia, Innovación y Emprendedurismo, Plan de Negocios, Formulación y evaluación de proyectos, taller de habilidades para la comunicación efectiva, formulación y Evaluación de Proyectos.

2. Intención didáctica:

El Licenciado en Administración debe contar con una base sólida sobre la función de mercadotecnia, siendo ésta una de las áreas básicas de la administración en cualquier tipo de organización. En cada uno de los temas, se requiere que las actividades prácticas sugeridas promuevan el desarrollo de habilidades para la toma de decisiones mercadológicas y propicien procesos intelectuales como inducción-deducción y análisis-síntesis con el propósito de generar una actividad intelectual compleja.

En las actividades prácticas sugeridas es importante que el docente busque facilitar a sus estudiantes la obtención de información para el análisis y conclusión de los casos prácticos.

Se sugieren actividades de aprendizaje que ayuden al estudiante a hacer de éste un aprendizaje significativo. Algunas de estas actividades se proponen como extra-clase. Con ellas se pretende buscar experiencias concretas, situaciones que se viven en diferentes empresas, para lo cual será necesario ofrecer diferentes escenarios en los que el estudiante concrete su aprendizaje.

3. Competencia de la asignatura:

Identifica los conceptos básicos, e importancia de la mercadotecnia para generar el sustento teórico que permita diseñar proyectos integradores en los diferentes entornos

4. Análisis por competencias específicas:

Competencia No. 1 Descripción: Identifica el concepto e importancia de la mercadotecnia mediante la revisión de información básica para valorar su trascendencia en el entorno global.

Temas y subtemas para desarrollar la competencia específica	Actividades de aprendizaje	Actividades de enseñanza	Desarrollo de competencias genéricas	Horas teórico-práctica
<p>Introducción a la Mercadotecnia</p> <p>1.1 Antecedentes de la mercadotecnia.</p> <p>1.2 Conceptos de mercadotecnia.</p> <p>1.3 1.3 Campo de acción de la mercadotecnia.</p> <p>1.4 Importancia de la mercadotecnia en el desarrollo de las organizaciones.</p> <p>1.5 Distintos enfoques de mercadotecnia</p> <p>1.6 Megatendencias de la mercadotecnia.</p>	<p>1.-Elaborar una línea del tiempo de los antecedentes de la MKT.</p> <p>2.-Elaborar un cuadro comparativo de 5 conceptos de MKT.</p> <p>3.-Elaborar un resumen del campo de acción de la MKT.</p> <p>4.-Elaborar un ensayo de la importancia de la MKT en el desarrollo de las organizaciones.</p> <p>5.-Elaborar una investigación de los distintos enfoques de la MKT y las Megatendencias.</p> <p>6.-Realizar una exposición organizados por equipos y apoyándose con diapositivas para analizar las actividades de aprendizaje anteriormente descritas.</p> <p>7.-Resolver el examen escrito correspondiente a la unidad.</p>	<p>Realizar el encuadre de la materia y de la competencia específica, indicar los criterios y valor de cada actividad. Explicar los temas con ejemplos aplicados a una empresa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de abstracción, análisis y síntesis. • Comunicación oral y escrita. • Habilidad para buscar, procesar y analizar información procedente de fuentes diversas. • Capacidad de trabajo en equipo. • Compromiso ético. • Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica. • Habilidad para trabajar en forma autónoma. • Búsqueda del Logro. 	<p>20 12-8</p>

Indicadores de Alcance	Valor de Indicador
Mediante la elaboración de las Actividades de Aprendizaje , desarrollar la: <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de análisis y síntesis. • Capacidad de organizar y planificar. • Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas • Trabajo en equipo. • Habilidades de investigación. • Habilidad para trabajar en forma autónoma. <input type="checkbox"/> Búsqueda del logro 	30%
Mediante la realización de una Exposición desarrollar la: <ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo. • Habilidad de Comunicación Oral. • Habilidad para trabajar en forma autónoma. • Búsqueda del logro 	30%
Mediante la presentación de un Examen en una Plataforma Electrónica desarrollar: <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de aplicar los conocimientos • Habilidad para trabajar de manera autónoma • Búsqueda del logro 	40%

Niveles de desempeño :

Desempeño	Nivel de desempeño	Indicadores de Alcance	Valoración numérica
Competencia Alcanzada	Excelente	<p>Cumple al menos cinco de los siguientes indicadores:</p> <p>a) Se adapta a situaciones y contextos complejos. Puede trabajar en equipo, reflejar sus conocimientos en la interpretación de la realidad. Inferir comportamientos o consecuencias de los fenómenos o problemas en estudio. Incluir más variables en dichos casos de estudio.</p> <p>b) 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 complementan al presentado en la clase. Presenta fuentes de información adicionales (Internet, documentales), usa más bibliografía, consulta fuentes en un segundo idioma, etc.</p> <p>c) Propone y/o explica soluciones o procedimientos no vistos en clase (creatividad). Ante problemas o casos 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>d) Introduce recursos y experiencias que promueven un pensamiento crítico. (Por ejemplo el uso de las tecnologías de la información estableciendo previamente un criterio). Ante temas de una asignatura, introduce</p>	95-100

Desempeño	Nivel de desempeño	Indicadores de Alcance	Valoración numérica
		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. e) Incorpora conocimientos y actividades interdisciplinarias en su aprendizaje. En el desarrollo de los temas de la asignatura, incorpora conocimientos y actividades desarrollados en otras asignaturas para lograr la competencia. F) 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. Aprovecha la planeación de la asignatura presentada por el (la) profesor(a) (instrumentación didáctica) para presentar propuestas de mejora de la	
	Notable	Cumple cuatro de los indicadores definidos en el desempeño excelente.	85-94
	Bueno	Cumple tres de los indicadores definidos en el desempeño excelente	75-84
	Suficiente	Cumple dos de los indicadores definidos en el 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 el desempeño excelente.	N. A.

Matriz de Evaluación:

Evidencia de Aprendizaje	%	Indicador de Alcance					Evaluación formativa de la competencia
		A	B	C	D	N	
Actividades de Aprendizaje (Lista de Cotejo)	30	28.5-30	25.5-28.2	22.5-25.2	21-22.2	20.7-0	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de análisis y síntesis. • Capacidad de organizar y planificar. • Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas. • Trabajo en equipo. • Habilidades de investigación. • Habilidad para trabajar en forma autónoma. • Búsqueda del logro
Exposición (Guía de Observación)	30	28.5-30	25.5-28.2	22.5-25.2	21-22.2	20.7-0	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo. • Habilidad de Comunicación Oral. • Habilidad para trabajar en forma autónoma. • Búsqueda del logro
Examen Electrónico	40	38-40	34-37.6	30-33.6	28-29.6	27.6-0	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de aplicar los conocimientos • Habilidad para trabajar en forma autónoma.

Evidencia de Aprendizaje	%	Indicador de Alcance					Evaluación formativa de la competencia
		A	B	C	D	N	
Total							

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.

Competencia No. **2** **Descripción:** : Aplica el proceso administrativo en la actividad mercadológica considerando las características de las organizaciones con el fin de lograr el cumplimiento de los objetivos de la empresa.

Temas y subtemas para desarrollar la competencia específica	Actividades de aprendizaje	Actividades de enseñanza	Desarrollo de competencias genéricas	Horas teórico-práctica
Administración de la mercadotecnia. <p>2.1. Importancia de la función administrativa de la mercadotecnia. 2.2. Planeación de la mercadotecnia 2.3. Organización de la mercadotecnia. 2.4. Dirección de la mercadotecnia. 2.5 Control de la mercadotecnia.</p>	<p>1.-Elaborar una práctica de planeación, organización, dirección y control de la mercadotecnia, de un producto o servicio</p> <p>2.-Realizar una exposición organizados por equipos y apoyándose con diapositivas para analizar las actividades de aprendizaje anteriormente descrita</p> <p>3.-Resolver el examen escrito correspondiente a la unidad.</p>	<p>Realizar el encuadre de la unidad y de la competencia específica, indicar los criterios y valor de cada actividad. Explicar los temas con ejemplos aplicados a una empresa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de abstracción, análisis y síntesis. • Comunicación oral y escrita. • Habilidad para buscar, procesar y analizar información procedente de fuentes diversas. • Capacidad de trabajo en equipo. • Compromiso ético. • Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica. • Habilidad para trabajar en forma autónoma. • Búsqueda del Logro. 	<p>15 9-6</p>

Indicadores de Alcance	Valor de Indicador
Mediante la elaboración de las Actividades de Aprendizaje , desarrollar la: <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de análisis y síntesis. • Capacidad de organizar y planificar. • Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas • Trabajo en equipo. • Habilidades de investigación. • Habilidad para trabajar en forma autónoma. <input type="checkbox"/> Búsqueda del logro 	30%
Mediante la realización de una Exposición desarrollar la: <ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo. • Habilidad de Comunicación Oral. • Habilidad para trabajar en forma autónoma. • Búsqueda del logro 	30%
Mediante la presentación de un Examen en una Plataforma Electrónica desarrollar: <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de aplicar los conocimientos • Habilidad para trabajar de manera autónoma • Búsqueda del logro 	40%

Niveles de desempeño :

Desempeño	Nivel de desempeño	Indicadores de Alcance	Valoración numérica
Competencia Alcanzada	Excelente	<p>Cumple al menos cinco de los siguientes indicadores:</p> <p>f) Se adapta a situaciones y contextos complejos. Puede trabajar en equipo, reflejar sus conocimientos en la interpretación de la realidad. Inferir comportamientos o consecuencias de los fenómenos o problemas en estudio. Incluir más variables en dichos casos de estudio.</p> <p>g) 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 complementan al presentado en la clase. Presenta fuentes de información adicionales (Internet, documentales), usa más bibliografía, consulta fuentes en un segundo idioma, etc.</p> <p>h) Propone y/o explica soluciones o procedimientos no vistos en clase (creatividad). Ante problemas o casos de estudio propone perspectivas diferentes, para abordarlos y sustentarios correctamente. Aplica procedimientos aprendidos en otra asignatura o contexto para el problema que se está resolviendo.</p> <p>i) Introduce recursos y experiencias que promueven un pensamiento crítico. (Por ejemplo el uso de las tecnologías de la información estableciendo previamente un criterio). Ante temas de una 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>	95-100

Desempeño	Nivel de desempeño	Indicadores de Alcance	Valoración numérica
		j) Incorpora conocimientos y actividades interdisciplinarias en su aprendizaje. En el desarrollo de los temas de la asignatura, incorpora conocimientos y actividades desarrollados en otras asignaturas para lograr la competencia. F) 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. Aprovecha la planeación de la asignatura presentada por el (la) profesor(a) (instrumentación didáctica) para presentar propuestas de mejora de la	
	Notable	Cumple cuatro de los indicadores definidos en desempeño excelente.	85-94
	Bueno	Cumple tres de los indicadores definidos en el desempeño excelente	75-84
	Suficiente	Cumple dos de los indicadores definidos en el 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 el desempeño excelente.	N. A.

Matriz de Evaluación:

Evidencia de Aprendizaje	%	Indicador de Alcance					Evaluación formativa de la competencia
		A	B	C	D	N	
Actividades de Aprendizaje (Lista de Cotejo)	30	28.5-30	25.5-28.2	22.5-25.2	21-22.2	20.7-0	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de análisis y síntesis. • Capacidad de organizar y planificar. • Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas. • Trabajo en equipo. • Habilidades de investigación. • Habilidad para trabajar en forma autónoma. • Búsqueda del logro
Exposición (Guía de Observación)	30	28.5-30	25.5-28.2	22.5-25.2	21-22.2	20.7-0	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo. • Habilidad de Comunicación Oral. • Habilidad para trabajar en forma autónoma. • Búsqueda del logro
Examen Electrónico	40	38-40	34-37.6	30-33.6	28-29.6	27.6-0	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de aplicar los conocimientos • Habilidad para trabajar en forma autónoma.
Total							

Competencia No. 3 Descripción: Identifica los factores del ambiente interno y externo en la toma de decisiones de la mercadotecnia con el fin de evaluar el impacto que tiene.

Temas y subtemas para desarrollar la competencia específica	Actividades de aprendizaje	Actividades de enseñanza	Desarrollo de competencias genéricas	Horas teórico-práctica
Ambiente de la mercadotecnia 3.1. Ambiente interno 3.2. Ambiente externo 3.3 Impacto del ambiente en la toma de decisiones mercadológicas.	1.-Elaborar un cuadro comparativo del ambiente interno de la mercadotecnia. 2.-Elaborar un cuadro comparativo del ambiente externo de la mercadotecnia. 3.-Analizar un caso práctico del impacto del ambiente de la mercadotecnia en la toma de decisiones. 4.-Realizar una exposición organizados por equipos y apoyándose con diapositivas para analizar las actividades de aprendizaje anteriormente descrita 5.-Resolver el examen escrito correspondiente a la unidad.	Realizar el encuadre de la materia y de la competencia específica, indicar los criterios y valor de cada actividad. Explicar los temas con ejemplos aplicados a una empresa.	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de abstracción, análisis y síntesis. • Comunicación oral y escrita. • Habilidad para buscar, procesar y analizar información procedente de fuentes diversas. • Capacidad de trabajo en equipo. • Compromiso ético. • Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica. • Habilidad para trabajar en forma autónoma. • Búsqueda del Logro. 	15 9-6

Indicadores de Alcance	Valor de Indicador
Mediante la elaboración de las Actividades de Aprendizaje , desarrollar la:	
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de análisis y síntesis. • Capacidad de organizar y planificar. • Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas • Trabajo en equipo. • Habilidades de investigación. • Habilidad para trabajar en forma autónoma. <input type="checkbox"/> Búsqueda del logro 	30%
Mediante la realización de una Exposición desarrollar la:	30%
<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo. • Habilidad de Comunicación Oral. • Habilidad para trabajar en forma autónoma. • Búsqueda del logro 	
Mediante la presentación de un Examen en una Plataforma Electrónica desarrollar:	40%
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de aplicar los conocimientos • Habilidad para trabajar de manera autónoma • Búsqueda del logro 	

Niveles de desempeño:

Desempeño	Nivel de desempeño	Indicadores de Alcance	Valoración numérica
Competencia Alcanzada	Excelente	<p>Cumple al menos cinco de los siguientes indicadores:</p> <p>k) Se adapta a situaciones y contextos complejos. Puede trabajar en equipo, reflejar sus conocimientos en la interpretación de la realidad. Inferir comportamientos o consecuencias de los fenómenos o problemas en estudio. Incluir más variables en dichos casos de estudio.</p> <p>l) 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 complementan al presentado en la clase. Presenta fuentes de información adicionales (Internet, documentales), usa más bibliografía, consulta fuentes en un segundo idioma, etc.</p> <p>m) Propone y/o explica soluciones o procedimientos no vistos en clase (creatividad). Ante problemas o casos 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>n) Introduce recursos y experiencias que promueven un pensamiento crítico. (Por ejemplo el uso de las tecnologías de la información estableciendo previamente un criterio). Ante temas de una 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>o) Incorpora conocimientos y actividades interdisciplinarias en su aprendizaje. En el desarrollo de los temas de la asignatura, incorpora conocimientos y actividades desarrollados en otras asignaturas para lograr la competencia.</p> <p>F) 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. Aprovecha la planeación de la asignatura presentada por el (la) profesor(a) (instrumentación didáctica) para presentar propuestas de mejora de la</p>	95-100
	Notable	Cumple cuatro de los indicadores definidos en el desempeño excelente.	85-94
	Bueno	Cumple tres de los indicadores definidos en el desempeño excelente	75-84
	Suficiente	Cumple dos de los indicadores definidos en el 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 el desempeño excelente.	N. A.

Matriz de Evaluación:

Evidencia de Aprendizaje	%	Indicador de Alcance					Evaluación formativa de la competencia
		A	B	C	D	N	
Actividades de Aprendizaje (Lista de Cotejo)	30	28.5-30	25.5-28.2	22.5-25.2	21-22.2	20.7-0	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de análisis y síntesis. • Capacidad de organizar y planificar. • Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas. • Trabajo en equipo. • Habilidades de investigación. • Habilidad para trabajar en forma autónoma. • Búsqueda del logro
Exposición (Guía de Observación)	30	28.5-30	25.5-28.2	22.5-25.2	21-22.2	20.7-0	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo. • Habilidad de Comunicación Oral. • Habilidad para trabajar en forma autónoma. • Búsqueda del logro
Examen Electrónico	40	38-40	34-37.6	30-33.6	28-29.6	27.6-0	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de aplicar los conocimientos • Habilidad para trabajar en forma autónoma.
Total							

Competencia No. 4 Descripción: Aplica los criterios y variables que integran segmentación de mercados para el logro del posicionamiento de la marca o empresa.

Temas y subtemas para desarrollar la competencia específica	Actividades de aprendizaje	Actividades de enseñanza	Desarrollo de competencias genéricas	Horas teórico-práctica
Clasificación de los mercados y su segmentación 4.1 Concepto de mercado 4.2 Tipos de mercados y sus características. 4.3. Segmentación de mercados 4.4. Posicionamiento	1.-Elaborar un cuadro comparativo del concepto de mercado de 5 autores. 2.-Elaborar un cuadro sinóptico de los tipos de mercados y sus características. 3.-Elaborar un mapa conceptual de la segmentación de mercados. 4.-Analizar un caso práctico de segmentación de mercados. 5.-Realizar una exposición organizados por equipos y apoyándose con diapositivas para analizar las actividades de aprendizaje anteriormente descrita 6.-Resolver el examen escrito correspondiente a la unidad.	Realizar el encuadre de la materia y de la competencia específica, indicar los criterios y valor de cada actividad. Explicar los temas con ejemplos aplicados a una empresa.	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de abstracción, análisis y síntesis. • Comunicación oral y escrita. • Habilidad para buscar, procesar y analizar información procedente de fuentes diversas. • Capacidad de trabajo en equipo. • Compromiso ético. • Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica. • Habilidad para trabajar en forma autónoma. • Búsqueda del Logro. 	15 9-6

Indicadores de Alcance	Valor de Indicador
Mediante la elaboración de las Actividades de Aprendizaje , desarrollar la:	
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de análisis y síntesis. • Capacidad de organizar y planificar. • Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas • Trabajo en equipo. • Habilidades de investigación. • Habilidad para trabajar en forma autónoma. <input type="checkbox"/> Búsqueda del logro 	30%
Mediante la realización de una Exposición desarrollar la:	30%
<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo. • Habilidad de Comunicación Oral. • Habilidad para trabajar en forma autónoma. • Búsqueda del logro 	
Mediante la presentación de un Examen en una Plataforma Electrónica desarrollar:	40%
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de aplicar los conocimientos • Habilidad para trabajar de manera autónoma • Búsqueda del logro 	

Niveles de desempeño:

Desempeño	Nivel de desempeño	Indicadores de Alcance	Valoración numérica
Competencia Alcanzada	Excelente	<p>Cumple al menos cinco de los siguientes indicadores:</p> <p>p) Se adapta a situaciones y contextos complejos. Puede trabajar en equipo, reflejar sus conocimientos en la interpretación de la realidad. Inferir comportamientos o consecuencias de los fenómenos o problemas en estudio. Incluir más variables en dichos casos de estudio.</p> <p>q) 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 complementan al presentado en la clase. Presenta fuentes de información adicionales (Internet, documentales), usa más bibliografía, consulta fuentes en un segundo idioma, etc.</p> <p>r) Propone y/o explica soluciones o procedimientos no vistos en clase (creatividad). Ante problemas o casos de estudio propone perspectivas diferentes, para abordarlos y sustentarlo correctamente. Aplica procedimientos aprendidos en otra asignatura o contexto para el problema que se está resolviendo.</p> <p>s) Introduce recursos y experiencias que promueven un pensamiento crítico. (Por ejemplo el uso de las tecnologías de la información estableciendo previamente un criterio). Ante temas de una 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>t) Incorpora conocimientos y actividades interdisciplinarias en su aprendizaje. En el desarrollo de los temas de la asignatura, incorpora conocimientos y actividades desarrollados en otras asignaturas para lograr la competencia.</p> <p>F) 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. Aprovecha la planeación de la asignatura presentada por el (la) profesor(a) (instrumentación didáctica) para presentar propuestas de mejora de la</p>	95-100
	Notable	Cumple cuatro de los indicadores definidos en desempeño excelente.	85-94
	Bueno	Cumple tres de los indicadores definidos en el desempeño excelente	75-84
	Suficiente	Cumple dos de los indicadores definidos en el 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 el desempeño excelente.	N. A.

Matriz de Evaluación:

Evidencia de Aprendizaje	%	Indicador de Alcance					Evaluación formativa de la competencia
		A	B	C	D	N	
Actividades de Aprendizaje (Lista de Cotejo)	30	28.5-30	25.5-28.2	22.5-25.2	21-22.2	20.7-0	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de análisis y síntesis. • Capacidad de organizar y planificar. • Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas. • Trabajo en equipo. • Habilidades de investigación. • Habilidad para trabajar en forma autónoma. • Búsqueda del logro
Exposición (Guía de Observación)	30	28.5-30	25.5-28.2	22.5-25.2	21-22.2	20.7-0	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo. • Habilidad de Comunicación Oral. • Habilidad para trabajar en forma autónoma. • Búsqueda del logro
Examen Electrónico	40	38-40	34-37.6	30-33.6	28-29.6	27.6-0	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de aplicar los conocimientos • Habilidad para trabajar en forma autónoma.
Total							

Competencia No. 5 Descripción: Distingue los diversos factores que influyen en las decisiones y hábitos de compra de los consumidores con el fin de identificar el proceso.

Temas y subtemas para desarrollar la competencia específica	Actividades de aprendizaje	Actividades de enseñanza	Desarrollo de competencias genéricas	Horas teórico-práctica
Comportamiento del consumidor 5.1. Factores que influyen en el comportamiento del consumidor. (Psicológicos, fisiológicos, sociológicos y situacionales). 5.2. Modelos del proceso de decisión de compra. 5.3. Funciones de compra.	1.-Elaborar un cuadro comparativo de los Factores que influyen en el comportamiento del consumidor. (Psicológicos, fisiológicos, sociológicos y situacionales). 2.-Investigar los modelos del proceso de decisión de compra. 3.-Analizar un caso práctico del comportamiento del consumidor. 4.-Realizar una exposición organizados por equipos y apoyándose con diapositivas para analizar las actividades de aprendizaje anteriormente descrita 5.-Resolver el examen escrito correspondiente a la unidad.	Realizar el encuadre de la materia y de la competencia específica, indicar los criterios y valor de cada actividad. Explicar los temas con ejemplos aplicados a una empresa.	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de abstracción, análisis y síntesis. • Comunicación oral y escrita. • Habilidad para buscar, procesar y analizar información procedente de fuentes diversas. • Capacidad de trabajo en equipo. • Compromiso ético. • Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica. • Habilidad para trabajar en forma autónoma. • Búsqueda del Logro. 	15 9-6

Indicadores de Alcance	Valor de Indicador
Mediante la elaboración de las Actividades de Aprendizaje , desarrollar la:	
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de análisis y síntesis. • Capacidad de organizar y planificar. • Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas • Trabajo en equipo. • Habilidades de investigación. • Habilidad para trabajar en forma autónoma. <input type="checkbox"/> Búsqueda del logro 	30%
Mediante la realización de una Exposición desarrollar la:	30%
<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo. • Habilidad de Comunicación Oral. • Habilidad para trabajar en forma autónoma. • Búsqueda del logro 	
Mediante la presentación de un Examen en una Plataforma Electrónica desarrollar:	40%
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de aplicar los conocimientos • Habilidad para trabajar de manera autónoma • Búsqueda del logro 	

Niveles de desempeño:

Desempeño	Nivel de desempeño	Indicadores de Alcance	Valoración numérica
Competencia Alcanzada	Excelente	<p>Cumple al menos cinco de los siguientes indicadores:</p> <p>u) Se adapta a situaciones y contextos complejos. Puede trabajar en equipo, reflejar sus conocimientos en la interpretación de la realidad. Inferir comportamientos o consecuencias de los fenómenos o problemas en estudio. Incluir más variables en dichos casos de estudio.</p> <p>v) 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 complementan al presentado en la clase. Presenta fuentes de información adicionales (Internet, documentales), usa más bibliografía, consulta fuentes en un segundo idioma, etc.</p> <p>w) Propone y/o explica soluciones o procedimientos no vistos en clase (creatividad). Ante problemas o casos 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>x) Introduce recursos y experiencias que promueven un pensamiento crítico. (Por ejemplo el uso de las tecnologías de la información estableciendo previamente un criterio). Ante temas de una 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>y) Incorpora conocimientos y actividades interdisciplinarias en su aprendizaje. En el desarrollo de los temas de la asignatura, incorpora conocimientos y actividades desarrollados en otras asignaturas para lograr la competencia.</p> <p>F) 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. Aprovecha la planeación de la asignatura presentada por el (la) profesor(a) (instrumentación didáctica) para presentar propuestas de mejora de la</p>	95-100
	Notable	Cumple cuatro de los indicadores definidos en el desempeño excelente.	85-94
	Bueno	Cumple tres de los indicadores definidos en el desempeño excelente	75-84
	Suficiente	Cumple dos de los indicadores definidos en el 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 el desempeño excelente.	N. A.

Matriz de Evaluación:

Evidencia de Aprendizaje	%	Indicador de Alcance					Evaluación formativa de la competencia
		A	B	C	D	N	
Actividades de Aprendizaje (Lista de Cotejo)	30	28.5-30	25.5-28.2	22.5-25.2	21-22.2	20.7-0	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de análisis y síntesis. • Capacidad de organizar y planificar. • Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas. • Trabajo en equipo. • Habilidades de investigación. • Habilidad para trabajar en forma autónoma. • Búsqueda del logro
Exposición (Guía de Observación)	30	28.5-30	25.5-28.2	22.5-25.2	21-22.2	20.7-0	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo. • Habilidad de Comunicación Oral. • Habilidad para trabajar en forma autónoma. • Búsqueda del logro
Examen Electrónico	40	38-40	34-37.6	30-33.6	28-29.6	27.6-0	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de aplicar los conocimientos • Habilidad para trabajar en forma autónoma.
Total							

5. Fuentes de información y apoyos didácticos:

Fuentes de información:	Apoyos didácticos
<p>1.- Fischer, L. (2010). Mercadotecnia. 4^a. edición. Editorial Mc. Graw Hill. México.</p> <p>2.- Fischer, L., Espejo, J. (2008). Casos de Mercadotecnia. Editorial Mc. Graw-Hill. México.</p> <p>3.- Kotler, P. y Armstrong, G. Marketing para Latinoamérica. 11^a. Edición. Editorial Pearson-Prentice Hall, México: 2007.</p> <p>4.- Stanton, W, Michael, J.E. y otros. (2007) Fundamentos de Marketing. Editorial Mc. Graw Hill. México.</p> <p>Internet:</p> <ul style="list-style-type: none"> • www.consumersunion.org • www.consumersinternational.org • www.profeco.gob.mx □ www.soyentrepreneur.com □ www.europa.eu. • www.amai.org.mx 	<p>Diapositivas</p> <p>Computadora</p> <p>Plataforma Educativa</p> <p>Plataforma para videoconferencias</p>

6. Calendarización de evaluación en semanas (6):

Semana	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
TP	ED				EF1			EF2		EF3			EF4			EF5
TR																
SD					SD					SD						SD

TP: Tiempo Planeado

ED: Evaluación diagnóstica

TR: Tiempo Real

EFn: Evaluación formativa (Competencia específica n)

SD: Seguimiento departamental

ES: Evaluación sumativa

Fecha de elaboración

23 de enero de 2026

LAE RODOLFO OLVERA AVENAÑO

LAE RENATA RAMOS MORENO

Nombre y firma del (de la) profesor(a)

Nombre y firma del (de la) Jefe(a) de División