

TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN OPERACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES ÁREA NEGOCIOS INTERNACIONALES

HOJA DE ASIGNATURA CON DESGLOSE DE UNIDADES TEMÁTICAS

1. Nombre de la asignatura	Formación sociocultural III
2. Competencias	Actuar con valores y actitudes proactivas, creativas y emprendedoras, en su desarrollo personal, social, y organizacional, en armonía con su medio ambiente.
3. Cuatrimestre	Tercero
4. Horas Prácticas	21
5. Horas Teóricas	9
6. Horas Totales	30
7. Horas Totales por Semana Cuatrimestre	2
8. Objetivo de la Asignatura	El alumno establecerá estrategias de trabajo, a través de la dirección de equipos, solución de conflictos y toma de decisiones, para contribuir al logro de los objetivos de la organización.

Unidades Temáticas	Horas		
	Prácticas	Teóricas	Totales
I. Liderazgo y toma de decisiones	7	3	10
II. Negociación y toma de decisiones	14	6	20
Totales	21	9	30

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE
TSU EN OPERACIONES COMERCIALES
INTERNACIONALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-28-PE-5B-01-A2

FORMACION SOCIOCULTURAL III

UNIDADES TEMÁTICAS

1. Unidad Temática	I. Liderazgo y toma de decisiones
2. Horas Prácticas	7
3. Horas Teóricas	3
4. Horas Totales	10
5. Objetivo	El alumno dirigirá equipos de trabajo, a través del manejo asertivo de los estilos de liderazgo, para contribuir al logro de los objetivos de la organización.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Introducción al liderazgo	Describir el concepto de liderazgo Explicar la diferencia entre liderazgo, poder y autoridad. Diferenciar el liderazgo natural del formal. Describir el concepto de asertividad.		Pro-actividad Responsabilidad Iniciativa Crítica Análisis Respeto
Tipos de liderazgo	Identificar los tipos de liderazgo: - en función de la toma de decisiones (autócrata, participativo, rienda suelta) - en función de los objetivos de la organización y los trabajadores (grill gerencial)	Identificar un estilo de liderazgo propio Justificar el estilo de liderazgo adoptado Dirigir un equipo de trabajo, empleando un estilo de liderazgo asertivo.	Pro-actividad Responsabilidad Iniciativa Crítica Análisis Respeto

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN OPERACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-28-PE-5B-01-A2

FORMACION SOCIOCULTURAL III

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir de una serie de casos, simulará la dirección de un equipo de trabajo y elaborará un reporte que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - mecánica y dinámica del grupo - Estilo de liderazgo adecuado al grupo y a los objetivos - Propone acciones para el logro de los objetivos - Propone indicadores para evaluar los resultados del liderazgo. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender los conceptos relacionados al liderazgo y asertividad 2. Identificar los tipos de liderazgo 3. Relacionar los tipos de liderazgo con las características de los equipos de trabajo 4. Proponer el estilo de liderazgo adecuado en función de los objetivos. 	<p>Estudio de casos lista de cotejo</p>

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN OPERACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

FORMACION SOCIOCULTURAL III

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Juego de roles Debate dirigido Tareas de investigación	Video, carteles, Internet, Biblioteca, Revistas, Periódicos, acetatos, proyector, computadora, pizarrón, rotafolio.

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE
TSU EN OPERACIONES COMERCIALES
INTERNACIONALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

FORMACIÓN SOCIOCULTURAL III

UNIDADES TEMÁTICAS

1. Unidad Temática	II. Negociación y toma de decisiones
2. Horas Prácticas	14
3. Horas Teóricas	6
4. Horas Totales	20
5. Objetivo	El alumno negociará alternativas de solución, a través del empleo de técnicas de negociación y evaluación de toma de decisiones, para resolver conflictos y contribuir al logro de los objetivos de la organización.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Manejo de conflictos	Identificar que características tiene una situación de conflicto (impacto del conflicto, causas y efectos)	Dimensionar un conflicto en función de sus características Proponer alternativas de solución al conflicto	Conciliador Responsabilidad Iniciativa Crítica Análisis Respeto
Negociación	Explicar el concepto de negociación. Identificar las técnicas de negociación (ganar-ganar, ganar-perder, perder-perder)	Negociar una situación a través de la técnica adecuada.	Conciliador Responsabilidad Iniciativa Crítica Análisis Respeto
Toma de decisiones	Identificar las herramientas para la toma de decisiones. - lluvia de ideas - Ishikawa - Pareto - Árbol de decisiones Explicar el enfoque sistémico de la toma de decisiones.	Evaluar las alternativas de solución a una situación empleando las técnicas de toma de decisiones y considerando el enfoque sistémico. Seleccionar la mejor alternativa en función de los objetivos	Pro-actividad Responsabilidad Iniciativa Crítica Análisis Respeto Conciliador

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN OPERACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-28-PE-5B-01-A2

FORMACION SOCIOCULTURAL III

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir de un caso dado, elaborará un reporte que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - identificación y caracterización del conflicto (impacto del conflicto, causas y efectos) - Áreas involucradas - alternativas de solución al conflicto - Evaluación de las alternativas empleando las técnicas de toma de decisiones - Estrategia de negociación 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar y analizar una situación de conflicto en función de sus características 2. Comprender el concepto y las técnicas de negociación 3. Identificar las técnicas de toma de decisiones 4. Evaluar alternativas de decisión empleando las técnicas correspondientes 5. Seleccionar la alternativa en función de los objetivos. 	<p>Estudio de casos lista de cotejo</p>

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN OPERACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-28-PE-5B-01-A2

FORMACION SOCIOCULTURAL III

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Juego de roles Debate dirigido Tareas de investigación	Video, carteles, Internet, Biblioteca, Revistas, Periódicos, acetatos, proyector, computadora, pizarrón, rotafolio.

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN OPERACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

FORMACION SOCIOCULTURAL III

CAPACIDADES DERIVADAS DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

Capacidad	Criterios de Desempeño
Identificar oportunidades de mejora en su ámbito económico, social y profesional mediante técnicas para el desarrollo del pensamiento creativo, para contribuir a su desarrollo personal y profesional.	Propone la solución a una situación planteada en un estudio de casos (en el ámbito social, económico y profesional) donde incluye: <ul style="list-style-type: none">- Comparación de la situación actual de la problemática contra la situación deseada- Identificación de indicadores que sustentan la situación actual- Plante una propuesta de solución original, no convencional, no existente en el mercado o modificación o mejora a algo existente.
Evaluarla viabilidad de propuestas novedosas mediante el análisis de familias de inventos (productos o servicios), para satisfacer necesidades con responsabilidad social.	Elabora reporte de análisis sobre la propuesta novedosa de productos o servicios, que incluya: <ul style="list-style-type: none">- comparación con sus ancestros y actuales,- identificación de semejanzas y diferencias a través de las variables funciones, partes, materiales y usos.- Determina la viabilidad de la propuesta.
Elaborar propuestas de mejora a través de las técnicas de diseño de inventos, para la aprobación del prototipo.	<ul style="list-style-type: none">- Compara las características del producto o servicio existente con su propuesta novedosa, y establece nexos entre ellos.- Emite juicios de valor determinando las características esenciales del prototipo.- Presenta un prototipo de su propuesta en una maqueta, software o simulación.

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN OPERACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-28-PE-5B-01-A2

Capacidad	Criterios de Desempeño
Elaborar anteproyecto de mejora a partir de la propuesta, para formalizar y sustentar la viabilidad de la idea.	Elabora un anteproyecto de mejora, que incluya: <ul style="list-style-type: none"> - antecedentes del proyecto, - proceso productivo, - mercado meta, - segmentación del mercado, - producto, - estimación del consumo aparente, - impactos previstos del proyecto, - aspecto financiero - conclusiones.

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN OPERACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

FORMACION SOCIOCULTURAL III

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial
Stephen P. ,	(1998)	<i>La administración en el mundo de hoy</i>	Distrito Federal.	México	Prentice Hall
Stephen P., Coulter M.	(1996)	<i>Administration.</i>	Distrito Federal.	México	Prentice Hall
Casares A., Siliceo A.	(1993)	<i>Planeación de Vida y Carrera</i>	Distrito Federal	México	Limusa
Hoodgets R.	(1989)	<i>El supervisor eficiente</i>	Distrito Federal.	México	Mc. Graw Hill
Mc.Cay J.	(1996)	<i>Administración del Tiempo</i>	Distrito Federal.	México	Manual Moderno
Casares A., Siliceo A.	(1993)	<i>Planeación de Vida y Carrera</i>	Distrito Federal	México	Limusa
Hoodgets R.	(1989)	<i>El supervisor eficiente</i>	Distrito Federal.	México	Mc. Graw Hill
Crosby Philips B	1996	<i>Principios absolutos de liderazgos</i>	Distrito Federal	México	Prentice Hall Hispanoamericana
Roth Schilat William S	1995	<i>Cuatro caras del liderazgo</i>	Distrito Federal	México	Macchi
Handscobby Richard	1993	<i>Liderazgo Estratégico</i>	Barcelona	España	Mcgraw Hill Interamericana de España
Casares Arragois David	1994	<i>liderazgo: Capacidad para dirigir</i>	Distrito Federal	México	El Manual Moderno
Rodriguez Estrada Mauro	1988	<i>Técnicas de negociación</i>	Distrito Federal	México	Mc Graw Hill

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE
TSU EN OPERACIONES COMERCIALES
INTERNACIONALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial
Maddov Robert	1991	<i>Negociación Exitosa</i>	Distrito Federal	México	Trillas
Colaicovo Juan Luis	1994	<i>Técnicas de negociaciones: Texto y aplicaciones practicas en el campo internacional</i>	Buenos Aires	Argentina	Macchi

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN OPERACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009