

ASIGNATURA DE PRESENTACIONES EJECUTIVAS

UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Competencias	Estructurar un plan de negocios de comercio internacional, a través de estudios y análisis técnicos, para fortalecer el desarrollo de los socios comerciales y sus mercados
2. Cuatrimestre	Cuarto
3. Horas Teóricas	18
4. Horas Prácticas	27
5. Horas Totales	45
6. Horas Totales por Semana Cuatrimestre	3
7. Objetivo de aprendizaje	El alumno desarrollará presentaciones ejecutivas, a través del análisis del público al que se dirige y de los objetivos de negocio, así como de estrategias de marketing y comunicación efectiva, para contribuir al logro de los objetivos de la organización

Unidades de Aprendizaje	Horas		
	Teóricas	Prácticas	Totales
I. Estructura y contenido de presentaciones ejecutivas escritas	8	12	20
II. Presentación ejecutiva presencial	10	15	25
Totales	18	27	45


ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales,	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2018	

ASIGNATURA DE PRESENTACIONES EJECUTIVAS


UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de aprendizaje	I. Estructura y contenido de presentaciones ejecutivas escritas
Horas Teóricas	8
Horas Prácticas	12
Horas Totales	20
Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	El alumno elaborará presentaciones ejecutivas innovadoras por escrito, para informar los objetivos de negocios claramente.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Introducción a las presentaciones ejecutivas.	<p>Identificar los conceptos y objetivos de las presentaciones ejecutivas escritas y presenciales.</p> <p>Relacionar la importancia de las presentaciones ejecutivas en el ámbito de los negocios internacionales.</p> <p>Identificar concepto, características e importancia de la creatividad en la elaboración de presentaciones ejecutivas.</p>		<p>Observador</p> <p>Dinámico</p> <p>Emprendedor</p> <p>Analítico</p> <p>Sistemático</p> <p>Deductivo</p> <p>Previsor</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales,	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2018	

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Tipos de presentaciones ejecutivas escritas	<p>Identificar tipos, características y estructura de las presentaciones ejecutivas escritas.</p> <p>Identificar el uso de software especializado en la elaboración de presentaciones ejecutivas escritas.</p> <p>Identificar elementos del diseño:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Composición • Color • Tipografía 	Elaborar presentaciones escritas innovadoras mediante software especializado aplicando los elementos del diseño, acordes al público y los objetivos de negocios.	Observador Dinámico Emprendedor Analítico Sistemático Deductivo Previsor

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales,	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2018	

ASIGNATURA DE PRESENTACIONES EJECUTIVAS

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir de un caso, elaborará una presentación escrita innovadora mediante software especializado que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - resumen. - tema. - objetivos. - desarrollo de la propuesta de negocios. - conclusiones. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.- Identificar el concepto y elementos del proceso de la comunicación. 2.- Comprender el concepto, propósito, objetivo y estructura de una presentación. 3.- Comprender los elementos que integran un informe escrito ejecutivo. 4. Identificar elementos del diseño. 5. Comprender los elementos que integran una presentación ejecutiva presencial. 	<p>Estudios de caso. Listas de cotejo.</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales,	REVISÓ:	
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2018




ASIGNATURA DE PRESENTACIONES EJECUTIVAS

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Tareas de investigación. Análisis de casos. Equipo colaborativo.	Equipo multimedia. Rotafolio. Pintarrón. Materiales Impresos

ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		


ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales,	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2018	

ASIGNATURA DE PRESENTACIONES EJECUTIVAS


UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de Aprendizaje	II. Presentación ejecutiva presencial
2. Horas Teóricas	10
3. Horas Prácticas	15
4. Horas Totales	25
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	El alumno expondrá presentaciones ejecutivas, para concretar operaciones comerciales.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Tipos de presentaciones ejecutivas presenciales.	<p>Explicar los tipos, características y estructura de las presentaciones ejecutivas presenciales.</p> <p>Identificar las características de la estrategia de mercadotecnia "below the line" (BTL) y su aplicación en las presentaciones ejecutivas presenciales.</p> <p>Describir los elementos de apoyo en el desarrollo de presentaciones ejecutivas presenciales, tales como: orden del día, resumen, nota de guía y manejo de tecnologías de la información para la comunicación.</p>	<p>Elaborar orden del día, resumen y notas de guía de las presentaciones ejecutivas presenciales.</p> <p>Seleccionar tecnologías de la información para la comunicación Acordes al público y los objetivos de negocios.</p> <p>Proponer presentaciones ejecutivas presenciales considerando la estrategia BTL.</p>	<p>Observador Dinámico Emprendedor Analítico Sistemático Deductivo Previsor</p>
Exposición.	Identificar el concepto, características e importancia de la exposición ejecutiva efectiva.	Exponer presentaciones ejecutivas innovadoras acordes al público y los objetivos de negocios.	<p>Observador Dinámico Emprendedor Analítico Sistemático Deductivo</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales,	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2018	

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
	<p>Identificar los elementos que componen una exposición ejecutiva efectiva:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Encuadre. - Manejo de la voz. - Lenguaje corporal. - Tipo de vestimenta. - Recursos y control del tiempo. - Preguntas y respuestas. - Cierre. <p>Identificar concepto, características y estrategias del proceso de comunicación efectiva.</p> <p>Identificar los elementos de apoyo en la exposición de presentaciones ejecutivas, tales como: ensayo de la exposición y técnicas de control de estrés.</p>		Previsor

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales,	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2018	

ASIGNATURA DE PRESENTACIONES EJECUTIVAS

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir de la propuesta de la presentación ejecutiva por escrito, integrará al informe lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> - orden del día. - resumen y notas de guía de las presentación oral. - herramientas tecnológicas de la información para la comunicación a utilizar. - descripción de la estrategia mercadológica BTL a utilizar. - justificación. <p>Expondrá la propuesta ejecutiva considerando los siguientes elementos y acorde al público y objetivos de negocio:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Encuadre - Manejo de la voz - Lenguaje corporal - Vestimenta utilizada - Manejo de los recursos tecnológicos utilizados - Manejo del tiempo. - Manejo del tiempo de preguntas y respuestas - Cierre 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar los tipos y estructura de las presentaciones ejecutivas presenciales. 2. Comprender las características y aplicación de la estrategia de mercadotecnia BTL en las presentaciones ejecutivas presenciales. 3. Identificar los elementos de apoyo en el desarrollo de presentaciones ejecutivas presenciales. 4. Comprender el proceso de comunicación. 5. Identificar los elementos de apoyo en la exposición de presentaciones ejecutivas. 	<p>Estudios de caso. Listas de cotejo.</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales,	REVISÓ:	
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2018




ASIGNATURA DE PRESENTACIONES EJECUTIVAS

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Simulación Aprendizaje basado en las tecnologías de la información Tareas de investigación	Equipo multimedia. Rotafolio. Pintarrón. Materiales Impresos. Internet.


ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales,	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2018	

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial
ILPES	2011	<i>Guía para la presentación de proyectos</i>	Ciudad de México	México	SIGLO XXI EDITORES
Matthews Carole	2007	<i>Guía rápida para crear presentaciones de negocios</i>	Ciudad de México	México	MC GRAW HILL
Dilts Robert	2008	<i>El arte de comunicar: PNL para hacer presentaciones eficaces</i>	Ciudad de México	México	Rinden Institut Gestalt

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales,	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2018	