


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 OCI área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	

PRESENTACIONES EJECUTIVAS

UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de aprendizaje	I. Estructura y contenido de presentaciones ejecutivas escritas
2. Horas Teóricas	8
3. Horas Prácticas	10
4. Horas Totales	18
5. 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>
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>Elaborar presentaciones escritas innovadoras mediante software especializado y Acordes al público y los objetivos de negocios.</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 OCI área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	

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. 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 OCI área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	

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 OCI área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	

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>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en OCI área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Exposición	<p>Identificar el concepto, características e importancia de la exposición ejecutiva efectiva.</p> <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>	Exponer presentaciones ejecutivas innovadoras acordes al público y los objetivos de negocios.	<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 OCI área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	

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>

PRESENTACIONES EJECUTIVAS


ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en OCI área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	

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. Pintarron. Materiales Impresos. Internet.

ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en OCI área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	

PRESENTACIONES EJECUTIVAS

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


Capacidad	Criterios de Desempeño
Identificar socios comerciales (países), conforme a información geográfica, cartográfica, política, cultural y económica, para identificar la viabilidad comercial con la organización.	<p>Elabora un informe con las características de la estructura socioeconómica de dos socios comerciales de México que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aspectos geográficos (Ubicación, huso horario, capital, principales ciudades, puertos y aeropuertos del país). - Aspectos culturales (Breve reseña histórica, idioma, usos y costumbres). - Aspectos económicos (Actividad productiva, balanza comercial, PIB) - Aspectos Políticos (Situación política, acuerdos comerciales).
Preparar un análisis financiero, a través de un estudio financiero y la interpretación de los estados contables de la organización, para garantizar la viabilidad económica de un proyecto de exportación e importación.	<p>Integra un diagnóstico financiero que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Registro Federal de Contribuyentes - Estados financieros desglosados: (Tasa Interna de Retorno, Análisis costo beneficio, liquidez, solvencia) - Sustentar la factibilidad de financiamiento de acuerdo al procedimiento establecido por la entidad correspondiente.
Integrar un plan de negocios de exportación o importación a través de concentrar todos los soportes documentales, para la evaluación del plan de negocios.	<p>Presenta un plan de negocios de exportación o importación, que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diagnóstico de la organización - Resultado del estudio de mercado - Estructura de costos de exportación, cotización y manejo documental - Proyecto financiero

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en OCI área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	

PRESENTACIONES EJECUTIVAS

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial
Laure Francois	(2002)	<i>Técnicas de presentación: Métodos y herramientas para lograr las mejores presentaciones</i>	México D.F	México	CECSA
ILPES	(2011)	<i>Guía para la presentación de Proyectos</i>	México D.F	México	Siglo XXI editores
Matthews Carole	(2007)	<i>Guía rápida para crear presentaciones de negocios</i>	México D.F	México	Mc Graw Hill
Dilts Robert	(2008)	<i>El arte de comunicar: PNL para hacer presentaciones eficaces</i>	México D.F	México	Rinden Institut Gestalt

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en OCI área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	