|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN ÁREA ENTORNOS VIRTUALES Y NEGOCIOS DIGITALESEN COMPETENCIAS PROFESIONALES. | **descarga** |
|  |  |  |

**ASIGNATURA DE FORMACIÓN SOCIOCULTURAL III**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **Competencias**
 | Actuar con valores y actitudes proactivas de excelencia en su desarrollo personal, social y organizacional, en armonía con su medio ambiente para desarrollar su potencial personal, social y organizacional. |
| 1. **Cuatrimestre**
 | Tercero |
| 1. **Horas Teóricas**
 | 9 |
| 1. **Horas Prácticas**
 | 21 |
| 1. **Horas Totales**
 | 30 |
| 1. **Horas Totales por Semana Cuatrimestre**
 | 2 |
| 1. **Objetivo de Aprendizaje**
 | 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 de Aprendizaje** | **Horas** |
| **Teóricas** | **Prácticas** | **Totales** |
| 1. **Liderazgo y toma de decisiones**
 | 3 | 7 | 10 |
| 1. **Negociación y toma de decisiones**
 | 6 | 14 | 20 |
| **Totales** | **9** | **21** | **30** |

**FORMACIÓN SOCIOCULTURAL III**

*UNIDADES DE APRENDIZAJE*

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **Unidad de Aprendizaje**
 | **I. Liderazgo y toma de decisiones** |
| 1. **Horas Teóricas**
 | 3 |
| 1. **Horas Prácticas**
 | 7 |
| 1. **Horas Totales**
 | 10 |
| 1. **Objetivo de la Unidad de Aprendizaje**
 | 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-actividadResponsabilidadIniciativaCríticaAnálisisRespeto |
| 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-actividadResponsabilidadIniciativaCríticaAnálisisRespeto |

**FORMACION SOCIOCULTURAL III**

*PROCESO DE EVALUACIÓN*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Resultado de aprendizaje** | **Secuencia de aprendizaje** | **Instrumentos y tipos de reactivos** |
| A partir de una serie de casos, simula la dirección de un equipo de trabajo y elabora un reporte que incluya:- 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 | 1. Comprender los conceptos relacionados al liderazgo y asertividad2. Identificar los tipos de liderazgo3. 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 | Estudio de casoslista de cotejo |

**FORMACION SOCIOCULTURAL III**

*PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE*

|  |  |
| --- | --- |
| **Métodos y técnicas de enseñanza** | **Medios y materiales didácticos** |
| Juego de rolesDebate dirigidoTareas de investigación | VideoCartelesInternetBibliotecaRevistasPeriódicosAcetatosProyectorComputadoraPizarrónRotafolio |

*ESPACIO FORMATIVO*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Aula** | **Laboratorio / Taller** | **Empresa** |
| **X** |  |  |

**FORMACIÓN SOCIOCULTURAL III**

*UNIDADES DE APRENDIZAJE*

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **Unidad de Aprendizaje**
 | **II. Negociación y toma de decisiones** |
| 1. **Horas Teóricas**
 | 6 |
| 1. **Horas Prácticas**
 | 14 |
| 1. **Horas Totales**
 | 20 |
| 1. **Objetivo de la Unidad de Aprendizaje**
 | 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 las organizaciones. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **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 ResponsabilidadIniciativaCríticaAnálisisRespeto |
| 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 ResponsabilidadIniciativaCríticaAnálisisRespeto |
| Toma de decisiones | Identificar las herramientas para la toma de decisiones:- lluvia de ideas- Ishikawa- Paretto- Árbol de decisionesExplicar 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-actividadResponsabilidadIniciativaCríticaAnálisisRespetoConciliador |

**FORMACION SOCIOCULTURAL III**

*PROCESO DE EVALUACIÓN*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Resultado de aprendizaje** | **Secuencia de aprendizaje** | **Instrumentos y tipos de reactivos** |
| A partir de un caso dado, elabora un reporte que incluya:- 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 | 1. Identificar y analizar una situación de conflicto en función de sus características2. Comprender el concepto y las técnicas de negociación3. Identificar las técnicas de toma de decisiones4. Evaluar alternativas de decisión empleando las técnicas correspondientes5. Seleccionar la alternativa en función de los objetivos | Estudio de casoslista de cotejo |

**FORMACION SOCIOCULTURAL III**

*PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE*

|  |  |
| --- | --- |
| **Métodos y técnicas de enseñanza** | **Medios y materiales didácticos** |
| Juego de rolesDebate dirigidoTareas de investigación | VideoCartelesInternetBibliotecaRevistasPeriódicosAcetatosProyectorComputadoraPizarrónRotafolio |

*ESPACIO FORMATIVO*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Aula** | **Laboratorio / Taller** | **Empresa** |
| **X** |  |  |

**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: - 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 |
| Evaluar la 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:- 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. | - 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 |
| 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:- Antecedentes del proyecto, - Proceso productivo, - Mercado meta, - Segmentación del mercado,- Producto, - Estimación del consumo aparente, - Impactos previstos del proyecto,- Aspecto financiero - Conclusiones |

**FORMACION SOCIOCULTURAL III**

*FUENTES BIBLIOGRÁFICAS*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Autor** | **Año** | **Título del Documento** | **Ciudad** | **País** | **Editorial** |
| Stephen P. , | (1998) | *La administración en el mundo de hoy* | Distrito Federal. | México | Prentice Hall |
| Stephen P., Coulter M. | (1996) | *Administration.* | Distrito Federal. | México | Prentice Hall |
| Casares A., Siliceo A. | (1993) | *Planeación de Vida y Carrera* | Distrito Federal | México | Limusa |
| Hoodgets R. | (1989) | *El supervisor eficiente* | Distrito Federal. | México | Mc. Graw Hill |
| Mc.Cay J. | (1996) | *Administración del Tiempo* | Distrito Federal. | México | Manual Moderno |
| Casares A., Siliceo A. | (1993) | *Planeación de Vida y Carrera* | Distrito Federal | México | Limusa |
| Hoodgets R. | (1989) | *El supervisor eficiente* | Distrito Federal. | México | Mc. Graw Hill |
| Crosby Philips B | (1996) | *Principios absolutos de liderazgos* | Distrito Federal | México | Prentice Hall Hispanoamericana |
| Roth Schilat William S | (1995) | *Cuatro caras del liderazgo* | Distrito Federal | México | MACCHI |
| Handscomby Richard | (1993) | *Liderazgo Estratégico* | Barcelona | España | Mcgraw Hill Interamericana de España |
| Casares Arragois David | (1994) | *liderazgo: Capacidad para dirigir* | Distrito Federal | México | El Manual Moderno |
| Rodriguez Estrada Mauro | (1988) | *Técnicas de negociación* | Distrito Federal | México | Mc Graw Hill |
| Maddov Robert | (1991) | *Negociación Exitosa* | Distrito Federal | México | Trillas |
| Colaicovo Juan Luis | (1994) | *Técnicas de negociaciones: Texto y aplicaciones practicas en el campo internacional* | Buenos Aires | Argentina | MACCHI |