

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.
2. Cuatrimestre	Tercero
3. Horas Teóricas	9
4. Horas Prácticas	21
5. Horas Totales	30
6. Horas Totales por Semana Cuatrimestre	2
7. 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
I. Liderazgo y toma de decisiones	3	7	10
II. Negociación y toma de decisiones	6	14	20
Totales	9	21	30

ELABORÓ: Comité Técnico de Habilidades Gerenciales **REVISÓ:** Dirección Académica
 APROBÓ: C. G. U. T. y P. **FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** Septiembre de 2018

FORMACIÓN SOCIOCULTURAL III

UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de Aprendizaje	I. Liderazgo y toma de decisiones
2. Horas Teóricas	3
3. Horas Prácticas	7
4. Horas Totales	10
5. 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-actividad Responsabilidad Iniciativa Crítica Análisis Respeto

ELABORÓ: Comité Técnico de Habilidades Gerenciales **REVISÓ:** Dirección Académica
APROBÓ: C. G. U. T. y P. **FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** Septiembre de 2018

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
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 Técnico de Habilidades Gerenciales **REVISÓ:** Dirección Académica
 APROBÓ: C. G. U. T. y P. **FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** Septiembre de 2018

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, simula la dirección de un equipo de trabajo y elabora 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 asertividad2. Identificar los tipos de liderazgo3. Relacionar los tipos de liderazgo con las características de los equipos de trabajo4. Proponer el estilo de liderazgo adecuado en función de los objetivos	<p>Estudio de casos lista de cotejo</p>

ELABORÓ: Comité Técnico de Habilidades Gerenciales **REVISÓ:** Dirección Académica
APROBÓ: C. G. U. T. y P. **FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** Septiembre de 2018

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 Técnico de Habilidades Gerenciales REVISÓ: Dirección Académica
APROBÓ: C. G. U. T. y P. FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: Septiembre de 2018

FORMACIÓN SOCIOCULTURAL III

UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de Aprendizaje	II. Negociación y toma de decisiones
2. Horas Teóricas	6
3. Horas Prácticas	14
4. Horas Totales	20
5. 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 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

ELABORÓ: Comité Técnico de Habilidades Gerenciales **REVISÓ:** Dirección Académica
APROBÓ: C. G. U. T. y P. **FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** Septiembre de 2018

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
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 Técnico de Habilidades Gerenciales **REVISÓ:** Dirección Académica
 APROBÓ: C. G. U. T. y P. **FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** Septiembre de 2018

FORMACION SOCIOCULTURAL III

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir de un caso dado, elabora 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 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	<p>Estudio de casos lista de cotejo</p>

ELABORÓ: Comité Técnico de Habilidades Gerenciales **REVISÓ:** Dirección Académica
APROBÓ: C. G. U. T. y P. **FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** Septiembre de 2018

ELABORÓ: Comité Técnico de Habilidades Gerenciales **REVISÓ:** Dirección Académica
APROBÓ: C. G. U. T. y P. **FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** Septiembre de 2018

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 Técnico de Habilidades Gerenciales REVISÓ: Dirección Académica
APROBÓ: C. G. U. T. y P. FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: Septiembre de 2018

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
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: <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 Técnico de Habilidades Gerenciales **REVISÓ:** Dirección Académica
APROBÓ: C. G. U. T. y P. **FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** Septiembre de 2018

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 Técnico de Habilidades Gerenciales **REVISÓ:** Dirección Académica
 APROBÓ: C. G. U. T. y P. **FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** Septiembre de 2018

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 Hispanoamerican a
Roth Schilat William S	(1995)	<i>Cuatro caras del liderazgo</i>	Distrito Federal	México	MACCHI
Handscomby 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
Maddov Robert	(1991)	<i>Negociación Exitosa</i>	Distrito Federal	México	Trillas

ELABORÓ: Comité Técnico de Habilidades Gerenciales **REVISÓ:** Dirección Académica
 APROBÓ: C. G. U. T. y P. **FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** Septiembre de 2018

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial
Colaicovo Juan Luis	(1994)	<i>Técnicas de negociaciones: Texto y aplicaciones practicas en el campo internacional</i>	Buenos Aires	Argentina	MACCHI

ELABORÓ: Comité Técnico de Habilidades Gerenciales **REVISÓ:** Dirección Académica
 APROBÓ: C. G. U. T. y P. **FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** Septiembre de 2018