



INGENIERIA EN XXX EN COMPETENCIAS PROFESIONALES



ASIGNATURA DE HABILIDADES GERENCIALES

PROPÓSITO DE APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA	El alumno planificará sus aspiraciones, propósitos y metas, mediante estrategias de planeación, herramientas de calidad y técnicas de negociación, para el cumplimiento de su plan de vida y el desarrollo de sus habilidades gerenciales.		
CUATRIMESTRE	Quinto		
TOTAL DE HORAS	45	HORAS POR SEMANA	3

UNIDADES DE APRENDIZAJE	HORAS DEL SABER	HORAS DEL SABER HACER	HORAS TOTALES
I. Bases del proceso administrativo y la planeación estratégica	15	5	20
II. Fundamentos de la negociación	10	15	25
TOTALES	25	20	45

ELABORÓ:	Comité de Desarrollo Humano y Habilidades Gerenciales	REVISÓ:	Dirección Académica
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre 2017

COMPETENCIA A LA QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

De acuerdo con la metodología de diseño curricular de la CGUTyP, las competencias se desagregan en dos niveles de desempeño: Unidades de Competencias y Capacidades.

La presente asignatura contribuye al logro de la competencia y los niveles de desagregación descritos a continuación:

COMPETENCIA: Actuar y dirigir su vida, con base en valores, principios éticos, inteligencia emocional, herramientas de pensamiento crítico, holístico y creativo, estrategias de asertividad, estilos de liderazgo, toma de decisiones y habilidades gerenciales, para lograr su autorealización, contribuir al desarrollo de su entorno profesional y social fortaleciendo la convivencia armónica plena.

UNIDADES DE COMPETENCIA	CAPACIDADES	CRITERIOS DE DESEMPEÑO
Desarrollar proyecto de vida con base en el análisis personal, principios de planeación estratégica, inteligencia emocional, estrategias de asertividad, para esclarecer y lograr metas personales, profesionales y armónico con el entorno.	Estructurar un plan de vida con base en un análisis objetivo de sus aspiraciones, visión, propósitos, metas, recursos disponibles, fortalezas y debilidades, empleando estrategias de asertividad, bases del pensamiento holístico y de planeación estratégica, para su desarrollo personal y profesional en concordancia con su entorno.	Elabora un Plan de Vida personal y profesional, que incluya los siguientes elementos: <ul style="list-style-type: none"> - Análisis personal de sus aspiraciones, propósitos metas, fortalezas y debilidades - Objetivos claros y alcanzables - Metas cuantificables y medibles a corto, mediano y largo plazo - Estrategias que le permitan alcanzar objetivos, acorde al marco de la sustentabilidad - Actividades a realizar - Fechas compromiso en las cuales cumpla con las actividades planteadas
	Negociar acuerdos exitosos a través de técnicas y estrategias de negociación, para evitar conflictos y obtener condiciones favorables para el cumplimiento de los objetivos organizacionales.	A partir de una situación dada, describe las estrategias de negociación, especificando: <ul style="list-style-type: none"> - Plan de negociación: Objetivo de la negociación, expectativas de la contraparte y factores que influyen en la negociación . Técnicas de discusión - Propuestas de negociación - Intercambio de beneficios planteados - Cierre y Acuerdos

ELABORÓ:	Comité de Desarrollo Humano y Habilidades Gerenciales	REVISÓ:	Dirección Académica
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre 2017

UNIDADES DE APRENDIZAJE

UNIDAD DE APRENDIZAJE	Bases del proceso administrativo y la planeación estratégica				
PROPÓSITO ESPERADO	El alumno estructurará una planeación estratégica personal y profesional, para impulsar el logro de sus potencialidades y realización humana.				
HORAS TOTALES	20	HORAS DEL SABER	15	HORAS DEL SABER HACER	5

TEMAS	SABER DIMENSIÓN CONCEPTUAL	SABER HACER DIMENSION ACTUACIONAL	SER DIMENSIÓN SOCIAFECTIVA
El proceso administrativo y sus componentes	<p>Describir el concepto, principios, técnicas, características e importancia del proceso administrativo.</p> <p>Identificar los componentes del proceso administrativo y su interacción:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Planeación - Organización - Dirección - Control 		<p>Reflexivo</p> <p>Respetuoso</p> <p>Analítico</p> <p>Veraz</p> <p>Colaborativo</p> <p>Receptivo</p> <p>Dispuesto</p>
Planeación estratégica personal y profesional	<p>Describir el concepto, el proceso y las estrategias de la planeación.</p> <p>Explicar el concepto, características, alcances y sistemas de control y evaluación de la planeación estratégica.</p> <p>Describir el concepto, el proceso y las estrategias de la planeación.</p> <p>Explicar el concepto, características, alcances y sistemas de control y evaluación de la planeación estratégica.</p>	<p>Proponer la misión, visión, políticas, declaración de valores y código ético profesional.</p>	<p>Reflexivo</p> <p>Analítico</p> <p>Responsable</p> <p>Tolerante</p> <p>Volitivo</p> <p>Veraz</p> <p>Autogestivo</p> <p>Propositivo</p> <p>Objetivo</p>

ELABORÓ:	Comité de Desarrollo Humano y Habilidades Gerenciales	REVISÓ:	Dirección Académica
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre 2017

TEMAS	SABER DIMENSIÓN CONCEPTUAL	SABER HACER DIMENSION ACTUACIONAL	SER DIMENSIÓN SOCIAFECTIVA
Organización	<p>Describir el concepto, principios, estrategias y cultura de la organización.</p> <p>Identificar las estructuras y jerarquías organizacionales.</p>	Estructurar organigramas de acuerdo al tipo y propósito de la organización.	<p>Empático</p> <p>Reflexivo</p> <p>Analítico</p> <p>Objetivo</p> <p>Creativo</p> <p>Asertivo</p>
Dirección	<p>Describir el concepto, principios, etapas y tipos de Dirección.</p> <p>Explicar el concepto, propósitos y etapas de la Dirección Estratégica.</p>		<p>Reflexivo</p> <p>Respetuoso</p> <p>Analítico</p> <p>Veraz</p> <p>Colaborativo</p> <p>Dispuesto</p> <p>Asertivo</p> <p>Objetivo</p> <p>Sistemático</p>
Control	<p>Describir concepto, elementos, principios y etapas del Control.</p> <p>Explicar las principales herramientas y estrategias de calidad en la administración:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diagrama de Deming - Diagrama de Ishikawa - Kaizen (Mejora Continua) - Just in time(Justo a tiempo) - Benchmarking (medida de calidad) - FODA 	<p>Elaborar el FODA de una organización.</p> <p>Elaborar el FODA personal.</p>	<p>Reflexivo</p> <p>Analítico</p> <p>Tolerante</p> <p>Veraz</p> <p>Autogestivo</p> <p>Asertivo</p> <p>Responsable</p> <p>Proactivo</p> <p>Honesto</p> <p>Creativo</p> <p>Comprometido</p> <p>Objetivo</p> <p>Sistemático</p>

ELABORÓ:	Comité de Desarrollo Humano y Habilidades Gerenciales	REVISÓ:	Dirección Académica
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre 2017

PROCESO DE EVALUACIÓN		TÉCNICAS SUGERIDAS DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE	ESPACIO DE FORMACIÓN			MATERIALES Y EQUIPOS
EVIDENCIA DE DESEMPEÑO	INSTRUMENTO EVALUACIÓN		AULA	TALLER	OTRO	
<p>Elabora, a partir del plan de vida personal, un reporte de la proyección del aspecto profesional, que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Misión - Visión - Objetivos y Metas - Códigos éticos: profesional y organizacional - Análisis FODA - Resultados y conclusiones - Propuestas de oportunidades de mejora y actualización de objetivos y metas profesionales 	<p>Proyecto Rúbrica</p>	<p>Análisis de casos Equipos colaborativos Tareas de investigación</p>	X			<p>Material y equipo audiovisual Pintarrón Computadora Internet</p>

ELABORÓ:	Comité de Desarrollo Humano y Habilidades Gerenciales	REVISÓ:	Dirección Académica
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre 2017

UNIDAD DE APRENDIZAJE	II. Fundamentos de la negociación				
PROPÓSITO ESPERADO	El alumno propondrá estrategias de negociación, para solucionar los conflictos laborales, en beneficio de la organización y armonía con su responsabilidad social.				
HORAS TOTALES	25	HORAS DEL SABER	10	HORAS DEL SABER HACER	15

TEMAS	SABER DIMENSIÓN CONCEPTUAL	SABER HACER DIMENSIÓN ACTUACIONAL	SER DIMENSIÓN SOCIAFECTIVA
Introducción a la negociación	<p>Describir el concepto y las circunstancias que influyen e proceso de negociación.</p> <p>Identificar los factores que influyen en el éxito o fracaso en el proceso de negociación.</p> <p>Explicar los tipos, técnicas, estrategias y tácticas de una negociación.</p>	<p>Proponer el proceso de negociación de un conflicto laboral detectado.</p>	<p>Respetuoso</p> <p>Tolerante</p> <p>Reflexivo</p> <p>Asertivo</p> <p>Colaborativo</p> <p>Empatico</p> <p>Templado</p> <p>Persuasivo</p> <p>Creativo</p> <p>Incluyente</p> <p>Seguro</p> <p>Equitativo</p>
Principales procesos de negociación en un marco cultural mundial.	<p>Reconocer los conceptos, características, tipos, estrategias y solución de conflictos.</p> <p>Explicar la relación entre los conflictos detectados, las alternativas de solución y el procesos de negociación.</p> <p>Describir los procesos de negociación entre las diferentes zonas nacionales e internacionales en temas diversos.</p>	<p>Implementar estrategias de negociación ante conflictos laborales</p> <p>Valorar los proceso de negociación en situaciones internacionales.</p>	<p>Respetuoso</p> <p>Tolerante</p> <p>Reflexivo</p> <p>Asertivo</p> <p>Colaborativo</p> <p>Empatico</p> <p>Templado</p> <p>Persuasivo</p> <p>Creativo</p> <p>Incluyente</p> <p>Seguro</p> <p>Equitativo</p>

ELABORÓ:	Comité de Desarrollo Humano y Habilidades Gerenciales	REVISÓ:	Dirección Académica
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre 2017

PROCESO DE EVALUACIÓN		TÉCNICAS SUGERIDAS DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE	ESPACIO DE FORMACIÓN			MATERIALES Y EQUIPOS
EVIDENCIA DE DESEMPEÑO	INSTRUMENTO EVALUACIÓN		AULA	TALLER	OTRO	
Elabora, a partir de un caso de estudio, un reporte del proceso de negociación de un conflicto laboral, que incluya: <ul style="list-style-type: none"> - Conflicto - Posición del negociador - Posición del cliente - Interés del negociador - Interés cliente - Alternativas de solución - Acuerdo 	Estudio de casos Lista de cotejo	Análisis de casos Juego de roles Tareas de investigación	X			Material y equipo audiovisual Pintarrón Computadora Internet

ELABORÓ:	Comité de Desarrollo Humano y Habilidades Gerenciales	REVISÓ:	Dirección Académica
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre 2017

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AUTOR	AÑO	TÍTULO DEL DOCUMENTO	LUGAR DE PUBLICACIÓN	EDITORIAL	ISBN
Lewicki, R.	2013	<i>Fundamentos de negociación</i>	México	Mc GrawHill	9789701066317
Chiavenato, Idalberto	2011	<i>Introducción a la Teoría General de la Administración</i>	México	Mc Graw Hill	978-1292025759
Howard Schultz	2015	<i>El desafío Starbucks: ¿Cómo Starbucks luchó por su vida sin perder el alma</i>	México	AGUILAR	978-1515010579
Lourdes Munch Galindo	2013	<i>Fundamentos de Administración: Casos y Prácticas</i>	México	Trillas	978-6071705631
Allan Pease	2015	<i>El Arte de Negociar y Persuadir</i>	México	Alfaomega Grupo Editor	9786077686262
Harold Koontz Heinz Weihrich Mark V. Cannice	2012	<i>Administración. Una perspectiva Global y Empresarial</i>	México	Mc GrawHill	978-607-15-0759-4

REFERENCIAS ELECTRÓNICAS:

TÍTULO DEL DOCUMENTO	FECHA DE RECUPERACIÓN	VÍNCULO
Cultura Organizacional en google	2013	https://prezi.com/grobr7ya80f/cultura-organizacional-en-google/
Explica las relaciones entre negociación y conflicto	2013	http://brd.unid.edu.mx/fundamentos-del-saber-administrativo/
La evolución del proceso administrativo frente al marco metodológico de la creación de valor como principio rector de la gestión empresarial	2012	http://genesis.uag.mx/edmedia/material/INE/BLOQUE_V.pdf
Planeación Estratégica	2012	genesis.uag.mx/edmedia/material/CMN/Bloque_III.pdf

ELABORÓ:	Comité de Desarrollo Humano y Habilidades Gerenciales	REVISÓ:	Dirección Académica
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre 2017

Proceso Administrativo	2014	http://moodle2.unid.edu.mx/dts_cursos_md/lic/AE/PA/S06/PA06_Lectura.pdf
------------------------	------	---

Para la consulta de bibliografía adicional puede consultar la Biblioteca Digital del Espacio Común de Educación Superior Tecnológica, ubicada en el siguiente vinculo: <http://www.bibliotecacecest.mx/>

ELABORÓ:	Comité de Desarrollo Humano y Habilidades Gerenciales	REVISÓ:	Dirección Académica
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre 2017