



Anexo 8.7 Programa Analítico y Calendario de la Unidad de Aprendizaje



1.-Clave y nombre de la Unidad de Aprendizaje:

Teoría y Práctica de la Toma de Decisiones

2.- Ubicación semestral:

Semestre 1

3.- Área Curricular:

Licenciatura

Maestría

Doctorado

4.- Competencia del perfil de egreso al que se vincula:

El alumno tendrá la capacidad de participar en diferentes instituciones de carácter público, privado, y organizaciones no gubernamentales, ya sea como: funcionario público, gestor, representante administrativo o legal de empresas, político o diplomático, bajo un esquema de consultorías, aprovechando estas experiencias para desempeño como catedrático. El alumno tendrá la capacidad de utilizar en cada desempeño, el análisis y sustento de leyes de comercio exterior, teorías y políticas de las relaciones nacionales e internacionales, y el estudio global y comparativo, usando como una de tantas herramientas el método de casos, el comercio electrónico y tecnología aplicable en los negocios.

El alumno será capaz de cerrar negociaciones complejas a través del desarrollo y aplicación de técnicas y estrategias innovadoras dentro del ámbito de la gestión de los negocios internacionales, así como, la toma de decisiones con un sentido ético, de liderazgo y con responsabilidad tanto individual como social.

5.- Propósito específico al que se vincula:

El alumno será capaz de aplicar conceptos de gerencia internacional y autodefinir sus cualidades y actitudes de líder, para distinguir los diferentes roles que sean necesarios para la toma de decisiones de alto nivel y desarrollo de equipos de trabajo multiculturales, de manera ética.

El alumno será capaz de aplicar la doctrina y legislación jurídica internacional, pública y privada para el desarrollo y diseño de estrategias innovadoras y solución de conflictos según sea el caso.



Anexo 8.7 Programa Analítico y Calendario de la Unidad de Aprendizaje



6.- Contenido:

SESIÓN	FECHA	TEMA	Actividades, Tareas y Exámenes	Verificación	
				C	NC
1	16 de Abril	INTRODUCCION A LA TOMA DE DECISIONES			
2	18 de Abril	ANALISIS DE UN PROBLEMA			
3	23 de Abril	RESOLUCION DE PROBLEMAS POR MEDIO DE EQUIPOS			
4	25 de Septiembre	RESOLUCION DE PROBLEMAS POR MEDIO DE EQUIPOS			
5	30 de Abril	MODELOS MATEMÁTICOS PARA LA TOMA DE DECISIONES			
Observaciones	Firma del Coordinador del SGC. Firma del Alumno _____				
6	7 de Mayo	TÉCNICAS DE TOMA DE DECISIONES			
7	9 de Mayo	CONCEPTOS BÁSICOS Y EQUIVALENCIA DEL DINERO A TRAVÉS DEL TIEMPO			
8	3 de Octubre	TOMA DE DECISIONES UTILIZANDO NÚMEROS INDICE			
9	14 de Mayo	TOMA DE DECISIONES UTILIZANDO NÚMEROS INDICE			
10	16 de Mayo	EXPOSICIÓN CLASE			
Observaciones	Firma del Coordinador del SGC. Firma del Alumno _____				



Anexo 8.7 Programa Analítico y Calendario de la Unidad de Aprendizaje



7.- Fuentes de apoyo y consulta:

INTERNET, LIBROS DE ADMINISTRACIÓN, PSICOLOGIA ETC.
 PROBLEMAS DE PRONOSTICOS PARA LA TOMA DE DECISIONES
 LIBRE
 TOMA DE DECISIONES UN ENFOQUE INTEGRADOR
 MANEJO DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES
 DESARROLLO DE UNA CULTURA DE CALIDAD
 FUNDAMENTOS DE INGENIERIA ECONOMICA
 ESTADISTICA PARA ADMINISTRACIÓN Y ECÓNOMIA CONCEPTOS Y APLICACIONES
 ESTADISTICA PARA ADMINISTRACIÓN Y ECONOMIA

8.- Descripción de las actividades aúlicas

EVIDENCIA	NIVEL		INSTRUMENTO DE APRENDIZAJE	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN	PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO DE LA COMPETENCIA 3	PUNTAJE PARA CALIFICACIÓN
3.6.1. El alumno será capaz de definir estrategias para mejorar el rendimiento del capital humano dentro de una organización a través de una presentación en grupo de un caso práctico real, sobre la base de las buenas costumbres y las buenas prácticas. profesionales. (A12, B2, B3, C1, C2, C3, C4, C7, C10, C11)	Inicial	El alumno será capaz de identificar y analizar los objetivos estratégicos, en un ambiente internacional de la gerencia del capital humano a través del estudio de nuevas tendencias y estilos gerenciales en los lugares de trabajo, con la realización de cuadros comparativos con objetividad y ensayos.	Determinar principales objetivos para la toma de decisiones	Elaboración de mapa conceptual	1%	De 0 a 5 puntos
			Trabajo individual sobre lecturas asignadas	Entrega de conceptos		De 0 a 5 puntos



Anexo 8.7 Programa Analítico y Calendario de la Unidad de Aprendizaje



	Básico	El alumno será capaz de explorar y analizar los elementos críticos que conforman el capital humano en las organizaciones desarrollando e incrementando el entendimiento de los retos en el campo del capital humano con discusiones en grupo, lectura crítica y ensayos.	Clase magistral y exposición de alumnos	Reporte escrito sobre aprendizajes	2%	De 0 a 10 puntos
	Autónomo	El alumno será capaz de categorizar y establecer el marco teórico y práctico aplicable a la práctica del capital humano a través de mapas conceptuales y ejercicios prácticos simulados y reales, trabajando en equipos cooperativos, sobre la base de las buenas costumbres y las buenas prácticas profesionales.	Análisis de casos	Reporte sobre aprendizajes y conclusiones de casos	3%	De 0 a 10 puntos
	Estratégico	El alumno será capaz de definir estrategias y tomar decisiones idóneas para	Dinámica de reflexión y ejercicio breve de aplicación	Reporte de procesos	4%	De 0 a 10 puntos



Anexo 8.7 Programa Analítico y Calendario de la Unidad de Aprendizaje



		mejorar el rendimiento del capital humano dentro de una organización a través de una presentación en grupo de un caso práctico real.	Análisis de caso	Reporte de conclusiones		De 0 a 10 puntos
--	--	--	------------------	-------------------------	--	------------------

EVIDENCIA	NIVEL		INSTRUMENTO DE APRENDIZAJE	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN	PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO DE LA COMPETENCIA 2	PUNTAJE PARA CALIFICACIÓN
2.3.2 El alumno será capaz de analizar fortalezas y debilidades en la práctica de la negociación a través del análisis de casos de éxito. (A2)	Inicial	El alumno será capaz de definir los conceptos diferenciadores para una negociación internacional, analizando la teoría del conflicto, a través de mapas conceptuales.	Trabajo en equipos sobre lecturas asignadas	Mapa conceptual	1%	De 0 a 10 puntos
	Básico	El alumno será capaz de distinguir y comparar los ambientes para realizar negocios internacionales, a través de ensayos.	Ejercicios breves de aplicación	Describirá las características fundamentales para la toma de decisiones	1%	De 0 a 10 puntos
	Autónomo	El alumno será capaz de aplicar los diferentes modelos de negociación, así como estrategias y técnicas a través de simulación de casos y presentación de ensayos.	Simulación	Evaluación por equipos	1%	De 0 a 10 puntos
			Juego de rol	Reporte de aprendizaje		De 0 a 10 puntos



Anexo 8.7 Programa Analítico y Calendario de la Unidad de Aprendizaje



	Estratégico	El alumno será capaz de diseñar o estructurar sus propias estrategias y agenda de negociaciones en casos concretos.	Planeará las estrategias adecuadas para lograr una toma de decisiones que de resultados positivos	Evaluación de procesos	2%	De 0 a 10 puntos
--	-------------	---	---	------------------------	----	------------------