

Materia o unidad de aprendizaje: Tópicos selectos para el desarrollo académico y profesional (emprendedores)	Última actualización: Agosto 2017
Licenciatura: Relaciones Internacionales	Plan: 401
Semestre: 5°	Créditos: 2

Semana	Tema	Actividades, Tareas, Exámenes	Bibliografía
1	Presentación, introducción a la materia y objetivo	Formación de equipos. Tarea investigar la importancia del emprendedor.	El emprendedor competitivo Castilla/Garza/Sáenz/Sepúlveda Gpo. editorial Patria
2	CAP 1 Desarrollo de la inteligencia emprendedora *la inteligencia emprendedora *la importancia y función de la inteligencia emocional en la empresa.	Requisitos A en inglés. video How to be a social entrepreneur: Andy Stoll at TEDxUlowa http://www.youtube.com/watch?v=N8LVa9pb-n8 Evidencia 1	El emprendedor competitivo Castilla/Garza/Sáenz/Sepúlveda Gpo. editorial Patria
3	CAP. 2 Concepción de ideas *orígenes y antecedentes de la creatividad *desarrollo de ideas	Actividad 1	El emprendedor competitivo Castilla/Garza/Sáenz/Sepúlveda Gpo. editorial Patria
4	Innovación de productos	Evidencia 2	El emprendedor competitivo Castilla/Garza/Sáenz/Sepúlveda Gpo. editorial Patria
5	CAP 3 La esencia del líder *enfoques de los rasgos de liderazgo *teorías y estilos de liderazgo	Actividad 2	El emprendedor competitivo Castilla/Garza/Sáenz/Sepúlveda Gpo. editorial Patria
6	Conceptos y teorías de liderazgo	Actividad 3	El emprendedor competitivo Castilla/Garza/Sáenz/Sepúlveda

			da Gpo. editorial Patria
7	Estilos de actuación del líder	Actividad 4	El emprendedor competitivo Castilla/Garza/Sáenz/Sepúlveda da Gpo. editorial Patria
8	CAP 4 Generación de empresas competitivas *identificación de oportunidades de mercado *análisis de planes de negocios e incubación de empresas	Actividad 5	El emprendedor competitivo Castilla/Garza/Sáenz/Sepúlveda da Gpo. editorial Patria
9	Factor activador: la motivación *toma de decisiones	Requisitos B en inglés. Artículo are you serious about becoming an entrepreneur? http://www.entrepreneur.com/article/241445 evidencia 3	El emprendedor competitivo Castilla/Garza/Sáenz/Sepúlveda da Gpo. editorial Patria
10	*Naturaleza del Proyecto Plan de negocios *concepto de plan de negocios	ACTIVIDAD 6	Emprendedor de éxito Rafael Alcaraz Editorial Mc Graw Hill
11	El Mercado *investigación de Mercado, Estudio de mercado, distribución. Fijación y políticas de precios	Evidencia 4	Emprendedor de éxito Rafael Alcaraz Editorial Mc Graw Hill
12	*Producción y organización	Evidencia 5	Emprendedor de éxito Rafael Alcaraz Editorial Mc Graw Hill
13	Entrega de producto integrador		Emprendedor de éxito Rafael Alcaraz

			Editorial Mc Graw Hill
14	Exposición producto integrador		Emprendedor de éxito Rafael Alcaraz Editorial Mc Graw Hill
15	Exposición producto integrador		No aplica
16	Resultados finales en SIASE y firma de calificación		No aplica
17	Asesoría de segunda oportunidad		No aplica
18	Segunda oportunidad		No aplica
19	Segunda oportunidad tutorías	Producto integrador	No aplica
20	Entrega y firma de resultados finales Requisito: presentar el pago de la segunda oportunidad		No aplica

ACTIVIDADES PARA EL ALUMNO

Actividad 1: realizar una investigación de algunos emprendedores a nivel internacional, nacional y local
Actividad 2: video How to be a social entrepreneur: Andy Stoll at TEDxUlowa
Actividad 3: Artículo are you serious about becoming an entrepreneur?
Evidencia 1: FODA empresa y personal
Evidencia 2: Reporte de identificación de las figuras jurídicas del producto o servicio seleccionado por el estudiante
Evidencia 3: Elaborar diagrama de modelo de negocio
Evidencia 4: Identificar áreas Plan Negocios
Evidencia 5: Reporte Producto o servicio
Producto integrador:
Reporte donde se manifieste el plan de negocios realizado para una idea de producto o servicio
*se realizará la presentación del producto integrador como examen final y se expondrá únicamente el día asignado
*para la segunda oportunidad se requiere el 100% de la asistencia y presentar el pago correspondiente a la segunda oportunidad

EVALUACIÓN

Evidencias	10 c/u: 50%
-------------------	--------------------

Producto integrador = 25%
Valores (puntualidad y asistencia, honestidad, respeto, buen comportamiento dentro y fuera del aula) = 5%
Tareas y actividades = 20%
Calificación total= 100 Los requisitos en inglés son obligatorios y sin puntaje, omitir uno de ellos no le permitirá la entrega del producto integrador Requisito A: posterior a ver el video, el alumno deberá realizar en su cuaderno un ensayo donde exponga lo necesario para ser un emprendedor. Requisito B: posterior a la lectura del artículo, el alumno deberá realizar un cuadro comparativo entre entrepreneur y talkpreneur y los tipos de talkpreneur

BIBLIOGRAFÍA TEXTO

Nombre del libro: Formación de emprendedores Autor (ES): García G Enrique, Garza C. Ricardo, Sáenz B. Laura Editorial: Cecsa Fecha de publicación: 2003
Nombre del libro: Guía del emprendedor Autor (ES): Alexander Watson Hiam, Editorial: Prentice Hall Fecha de publicación: 2002
Nombre del libro: Administración Autor (ES): Robbins Stephen, Coulter Mary Editorial: Editorial Mc Graw Hill Fecha de publicación: 2011
Emprendedores y creatividad competitiva en España
Nombre del libro: Emprendedor de éxito Autor (ES): Rafael Alcaraz Editorial: Pearson Educación Fecha de publicación: 2011

ccp. Secretarios Académicos
ccp. Auxiliar Académico
ccp. Alumno



Anexo 8.3
Programa Condensado

