

INGENIERIA EN DESARROLLO E INNOVACIÓN EMPRESARIAL

HOJA DE ASIGNATURA CON DESGLOSE DE UNIDADES TEMÁTICAS

1. Nombre de la asignatura	Integradora I
2. Competencias	Diseñar planes comerciales acordes a las capacidades de la organización, para mejorar su competitividad en el mercado
3. Cuatrimestre	Tercero
4. Horas Prácticas	30
5. Horas Teóricas	
6. Horas Totales	30
7. Horas Totales por Semana Cuatrimestre	2
8. Objetivo de la Asignatura	El alumno elaborará un proyecto en donde presente la propuesta de planes comerciales acordes a la capacidad de la organización para mejorar su competitividad en el mercado

Unidades Temáticas	Horas		
	Prácticas	Teóricas	Totales
I. Anteproyecto	10		10
II. Desarrollo de Proyecto	20		20
Totales	30		30

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE INGENIERÍA EN DESARROLLO E INNOVACIÓN EMPRESARIAL.

REVISÓ: COMISIÓN DE RECTORES PARA LA CONTINUIDAD DE ESTUDIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-5A-04

INTEGRADORA I

UNIDADES TEMÁTICAS

1. Unidad Temática	I. Anteproyecto
2. Horas Prácticas	10
3. Horas Teóricas	
4. Horas Totales	10
5. Objetivo	El alumno identificará un proyecto a desarrollar para mejorar el área comercial de una organización.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Diagnóstico Comercial		Elaborar un diagnóstico empresarial señalando las áreas de oportunidad en las áreas de ventas y compras	Crítico Iniciativa Creatividad Líder Observador Metódico
Oportunidades de Negocios		Proponer oportunidades de negocio aplicando las técnicas para la innovación.	Crítico Iniciativa Creatividad Innovador Líder Observador Metódico

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE INGENIERÍA EN DESARROLLO E INNOVACIÓN EMPRESARIAL.

REVISÓ: COMISIÓN DE RECTORES PARA LA CONTINUIDAD DE ESTUDIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-5A-04

INTEGRADORA I

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
Presentará un anteproyecto comercial a desarrollar en una empresa que contenga: -Diagnóstico -Objetivo General y -Definición de Proyecto.	1. Comprender la estructura del proyecto 2. Reconocer los elementos del diagnóstico Comercial 3. Reconocer las técnicas de innovación 4. Analizar áreas de oportunidad	Proyecto Lista de cotejo

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE INGENIERÍA EN DESARROLLO E INNOVACIÓN EMPRESARIAL.

REVISÓ: COMISIÓN DE RECTORES PARA LA CONTINUIDAD DE ESTUDIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-5A-04

INTEGRADORA I

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Investigación Documental Equipos Colaborativos Práctica Situada	Cañón Computadora Pintarrón Internet

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
		X

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE INGENIERÍA EN DESARROLLO E INNOVACIÓN EMPRESARIAL.

REVISÓ: COMISIÓN DE RECTORES PARA LA CONTINUIDAD DE ESTUDIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-5A-04

INTEGRADORA I

UNIDADES TEMÁTICAS

1. Unidad Temática	II. Desarrollo del proyecto
2. Horas Prácticas	20
3. Horas Teóricas	
4. Horas Totales	20
5. Objetivo	El alumno elaborará un proyecto comercial que contribuya a la mejora en las áreas de ventas y compras, contemplando la gestión del cambio en la filosofía de la organización.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Plan de Ventas		Diseñar un plan de ventas en función de las áreas de oportunidad identificadas, señalando la metodología utilizada.	Crítico Iniciativa Creatividad Innovador Líder Observador Metódico
Gestión de Compras		Diseñar un proceso de gestión de compras que contribuya a la mejora de la organización, señalando la metodología utilizada.	Crítico Iniciativa Innovador Observador Metódico Ético Negociador
Gestión del cambio en la filosofía organización		Desarrollar una nueva filosofía empresarial para dar la pertinencia a la empresa en el mercado.	Servicio Ética Proactivo Honestidad Comprometido Iniciativa Emprendedor

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE INGENIERÍA EN DESARROLLO E INNOVACIÓN EMPRESARIAL.

REVISÓ: COMISIÓN DE RECTORES PARA LA CONTINUIDAD DE ESTUDIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-5A-04

INTEGRADORA I

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir del diagnóstico empresarial, presentará proyecto que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Resumen b. Objetivo General c. Definición del Proyecto d. Metodología e. Resultados <ul style="list-style-type: none"> -Plan de Ventas -Proceso de Gestión de Compras -Estrategia para la Gestión del Cambio en la Filosofía de la Organización f. Conclusiones y Referencias. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analizar componentes de un plan de ventas 2. Estructurar el plan de ventas 3. Analizar los elementos de la gestión de compras 4. Organizar la gestión de compras 5. Construir estrategias para la gestión del cambio en la filosofía organizacional 	<p>Proyecto Lista de Cotejo</p>

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE INGENIERÍA EN DESARROLLO E INNOVACIÓN EMPRESARIAL.

REVISÓ: COMISIÓN DE RECTORES PARA LA CONTINUIDAD DE ESTUDIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-5A-04

INTEGRADORA I

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Investigación de Campo Equipos Colaborativos Práctica Situada	Cañón Computadora Pintarrón Internet.

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
		X

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE INGENIERÍA EN DESARROLLO E INNOVACIÓN EMPRESARIAL.

REVISÓ: COMISIÓN DE RECTORES PARA LA CONTINUIDAD DE ESTUDIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

INTEGRADORA I

CAPACIDADES DERIVADAS DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

Capacidad	Criterios de Desempeño
Determinar las estrategias de ventas mediante el diagnóstico previo de la empresa para alcanzar los pronósticos de ventas establecidos	Elabora un documento que contenga como mínimo: -Análisis del entorno -Estrategias de venta -Programa de implantación
Controlar los planes y controles de ventas a través del monitoreo de indicadores, para su seguimiento y establecimiento de acciones de mejora	Elabora un documento que contenga como mínimo: - gráfica de tendencia de indicadores de eficiencia comercial - análisis del comportamiento de indicadores - conclusiones y recomendaciones
Estructurar Sistemas y Procedimientos de compras mediante el uso eficiente de sus recursos, para contribuir a los resultados de la organización	Elabora un documento que defina el sistema de compras y que incluya como mínimo: - procedimientos del área de compras - estrategias de desarrollo de proveedores - técnicas de control de inventarios
Supervisar la función de compras mediante herramientas de evaluación a los sistemas y procedimientos establecidos, para la operación óptima del área	Elabora un reporte que verifique la eficacia de los sistemas y procedimientos establecidos para la compra que contenga como mínimo: - niveles de abasto - tiempo de reabastecimiento - niveles de rotación de inventarios - costo de inventarios - conclusiones y recomendaciones

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE INGENIERÍA EN DESARROLLO E INNOVACIÓN EMPRESARIAL.

REVISÓ: COMISIÓN DE RECTORES PARA LA CONTINUIDAD DE ESTUDIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-5A-04

Capacidad	Criterios de Desempeño
Determinar las condiciones globales afines a la empresa mediante informes locales e internacionales de la situación de los mercados, para la toma de decisiones en beneficio del crecimiento de la organización	Presenta un resumen ejecutivo que contenga: <ul style="list-style-type: none"> - tendencias de mercado - finanzas internacionales - políticas de gobierno - nuevas culturas y tendencias empresariales - nuevos tratados de comercio internacional - conclusiones y recomendaciones
Gestionar el cambio en la cultura empresarial hacia mercados globales mediante la puesta en marcha de una nueva filosofía empresarial para que dé la pertinencia a la empresa en el mercado	Elabora un programa que contenga como mínimo: <ul style="list-style-type: none"> - objetivos - alcance - propuesta de cambio de la filosofía empresarial - impacto y seguimiento de la propuesta
Proponer oportunidades de negocio mediante herramientas mercadológicas que garanticen su éxito	Elabora un plan de negocios que contenga como mínimo, resultados de: <ul style="list-style-type: none"> - análisis de mercado - estudio técnico - estudio de factibilidad - análisis costo – beneficio

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE INGENIERÍA EN DESARROLLO E INNOVACIÓN EMPRESARIAL.

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN DE RECTORES PARA LA CONTINUIDAD DE ESTUDIOS

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-5A-04

INTEGRADORA I
FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial
Frances, A.	(2006)	<i>Estrategias y planes para la empresa con el cuadro de mando integral</i>	México, D.F.	México	Pearson Educación México
Jurado, Y.	(2002)	<i>Técnicas de Investigación Documental: manual para la elaboración de tesis, monografías, ensayos e informes académicos</i>	México, D.F.	México	Cengage Learning Editores
Cruz Mecinas, L.	(2007)	<i>Compras: Un enfoque estratégico</i>	México, D.F.	México	Mcgraw Hill de Mexico

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE INGENIERÍA EN DESARROLLO E INNOVACIÓN EMPRESARIAL.

REVISÓ: COMISIÓN DE RECTORES PARA LA CONTINUIDAD DE ESTUDIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-5A-04