Universidad Juárez del Estado de Durango

Dirección de Planeación y Desarrollo Académico

Facultad de Ciencias Químicas

Unidad Gómez Palacio

Programa de Unidades de Aprendizaje

Con un enfoque en Competencias Profesionales Integrales

I. DATOS GENERALES DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

1. Nombre de la Unidad de Aprendizaje	2. Clave
HABILIDADES PROFESIONALES	HAP00

3. Unidad Académica
FACULTAD DE CIENCIAS QUÍMICAS, UNIDAD GÓMEZ PALACIO, DURANGO

4. Programa Académico	5. Nivel
INGENIERO QUÍMICO EN ALIMENTOS	Licenciatura

6. Área de formación
BÁSICA

7. Academia
OPTATIVAS

8. Modalidad					
Obligatorias		Curso		Presencial	X
Optativas	X	Curso-taller	X	No presencial	
		Taller		Mixta	
		Seminario			
		Laboratorio			
		Práctica de campo			
		Práctica profesional			
		Estancia académica			

9. Pre-requisitos
NO APLICA

10. Horas teóricas	Horas Prácticas	Horas de estudio independiente	Total de horas	Valor en créditos
2	1	0	3	3

11. Nombre y firma de los académicos que participaron en la elaboración y/o modificación
LIC. DAISY VIRGINIA RIVAS GOVEA

12. Fecha de elaboración	Fecha de Modificación	Fecha de Aprobación
14/ENERO/2013	14/ENERO/2013	/ /

II. DATOS ESPECÍFICOS DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

13. Presentación
HABILIDADES PROFESIONALES ES UNA UNIDAD DE APRENDIZAJE QUE DESARROLLA DESTREZAS A LA FORMACIÓN

14. Competencias profesionales integrales a desarrollar en el estudiante
Generales
EL ALUMNO DESARROLLA HABILIDADES APTITUDINALES PROFESIONALES POR MEDIO DE DINÁMICAS, PRESENTACIONES Y REPORTES QUE LE PERMITEN DESEMPEÑARSE EN EL ÁREA LABORAL Y CONTRIBUIR DE MANERA EFICIENTE AL LOGRO DE OBJETIVOS.
Especificas
EL ALUMNO RECONOCE LA IMPORTANCIA DE CREAR VALOR EN LAS EMPRESAS A

TRAVÉS DEL ANÁLISIS DE MATERIAL COMO VIDEOS Y ESTUDIOS DE CASO PLANTEANDO LAS RESPUESTAS OPORTUNAS A LAS DIFERENTES SITUACIONES GERENCIALES QUE SE PRESENTAN EN REPORTES ENTREGABLES.

15. Articulación de los Ejes

HABILIDADES PROFESIONALES PROMUEVE LA INVESTIGACIÓN A TRAVÉS DE LA LECTURA DE ARTÍCULOS NACIONALES Y EXTRANJEROS, LA EXPOSICIÓN DE IDEAS Y ANÁLISIS DE ESTUDIOS DE CASO ORIENTADOS A SU FORMACIÓN INTEGRAL AL CONTAR CON EL CONOCIMIENTO ACTUAL DEL ENTORNO ECONÓMICO-ADMINISTRATIVO-LEGAL.

16. Contenido

I. TRABAJO EN EQUIPO Y ESTRES LABORAL
II. GESTIÓN PARA CREAR VALOR
III. OUTSOURCING
IV. TOMA DE DECISIONES
V. NEGOCIACIÓN

17. Estrategias Educativas

APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS
APRENDIZAJE COLABORATIVO
ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE CASOS
ACTITUDINAL Y DESARROLLO ÉTICO
APRENDIZAJE - SERVICIO

18. Materiales y recursos didácticos

COMPUTADORA, CAÑÓN, PIZARRON, HOJAS, INTERNET, VIDEOS, LIBROS DE TEXTOS Y PUBLICACIONES EN REVISTAS ESPECIALIZADAS, SIMULADOR DE NEGOCIO.

19. Evaluación del desempeño:			
Evidencia (s) de desempeño	Criterios de desempeño	Ámbito(s) de aplicación	Porcentaje
REPORTES	PRESENTACIÓN, ANÁLISIS DE MICROEMPRESAS Y ESTUDIO DE CASO, ENFOQUES APLICADOS. ORTOGRAFÍA.	MICROEMPRESA DE LA REGIÓN/ AULA	50%
EXPOSICIONES	PRESENTACIÓN, DISEÑO DE MATERIAL, CONTENIDO, ORTOGRAFÍA, FLUIDEZ DEL LENGUAJE APLICADO.	AULA INTERACTIVA	40%
CALIFICACIÓN DEL SIMULADOR	UTILIDADES OBTENIDAS, QUEJAS ATENDIDAS, TIEMPO DE OPERACIÓN	AULA INTERACTIVA	10%

20. Criterios de evaluación:	
Criterio	Valor o estrategia
Evaluación formativa (valor)	REPORTES 50%, EXPOSICIONES 40%, SIMULADOR 10%
Evaluación sumativa (valor)	REPORTES 50%, EXPOSICIONES 40%, SIMULADOR 10%
Autoevaluación (estrategia)	EL ESTUDIANTE OBSERVA SU DESEMPEÑO, COMPARA EL ALCANCE DE LOS OBJETIVOS ALCANZADOS PERSONALMENTE CON LOS

	ESTABLECIDOS EN EL PLAN DE TRABAJO.
Coevaluación (estrategia)	LOS ESTUDIANTES OBSERVAN EL DESEMPEÑO DE SUS COMPAÑEROS Y LO VALORAN BAJO LOS MISMOS CRITERIOS, SIN PERDER DE VISTA QUE EL RESPETO, LA TOLERANCIA Y LA HONESTIDAD SON PARTE FUNDAMENTAL DE LA INTERACCIÓN HUMANA.
Heteroevaluación (estrategia)	LOS ESTUDIANTES VALORAN EL TRABAJO DEL DOCENTE, QUIEN A SU VEZ VALORA EL DE LOS ESTUDIANTES.

21. Acreditación
SERÁ NECESARIO ASISTIR COMO MÍNIMO AL 80% DE LAS SESIONES. PARTICIPAR ACTIVAMENTE EN LAS SESIONES DE CLASE. CUMPLIR EN TIEMPO Y EN FORMA CON LA ENTREGA DE TAREAS, EXPOSICIONES Y REPORTES. OBTENER CALIFICACIÓN MÍNIMA DE 6.

22. Fuentes de información
Básicas
1. LÓPEZ J.M., EDITORIAL INSTITUTO DE ESTUDIOS ALMERIENSES 2006.**LENGUAJE TRANSPARENTE.** ESPAÑA 2. KIYOSAKI R., **PADRE RICO PADRE POBRE.** 3. REVISTA DE NEGOCIOS DEL ITAM, RAMOS H., EDITORIAL ITAM.PUBLICACIÓN NO. 14, **"LIDERES VS CRISIS".** MÉXICO. 4. REVISTA DE NEGOCIOS DEL ITAM, RAMOS H., EDITORIAL ITAM.PUBLICACIÓN NO. 17, **"GARANTIZA EL ÉXITO A ENFRENTAR UNA CRISIS".** MÉXICO. 5. SIMULADOR DE NEGOCIOS MC DONALDS.
Complementarias
FICSHMAN, D., EDITORIAL AGUILAR. **EL ESPEJO DEL LÍDER.**

23. Perfil del docente que imparte esta unidad de aprendizaje
LICENCIATURA DEL ÁREA ECONÓMICO-ADMINISTRATIVA, MAESTRÍA EN EL ÁREA DE ALTA DIRECCIÓN, EXPERIENCIA EN EL ÁREA LABORAL, CONOCIMIENTOS DE ENSEÑANZA-

APRENDIZAJE.

PLANEACIÓN DIDÁCTICA DEL ENCUADRE				
SESIÓN	**TEMA**	**ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE**	**MATERIALES NECESARIOS**	**OBSERVACIONES**
1	**PRESENTACIONES**	DINÁMICA DE INTEGRACIÓN "CONSTRUYENDO LA TORRE DE BABEL" DINÁMICA "CAMBIO DE ENFOQUE"	BOMBONES ESPAGUETI CINTA ADHESIVA PALOS DE PALETA	RESALTAR LA IMPORTANCIA DE TRABAJAR EN EQUIPO CON OBJETIVOS CLAROS. COMENTARIOS POR LOS ALUMNOS DE LA IMPORTANCIA DE LA EMPATÍA Y AMPLITUD DEL CAMPO DE VISIÓN.
2	**DIAGNÓSTICO** **EXPECTATIVAS**	DIALOGO - DISCUSIÓN	COMPUTADORA, CAÑON, HOJAS PAPEL BOND TAMAÑO CARTA	¿DÓNDE CURSARON EL NIVEL MEDIO SUPERIOR? ¿CUENTAN CON UNA CARRERA TÉCNICA? ¿CUÁL ES LA ESPECIALIDAD DE LA CARRETA TÉCNICA? ¿CUÁL ES LA IMPORTANCIA DE ESTA MATERIA DENTRO DE SU FORMACIÓN? ¿HAN TENIDO ALGUNA RELACIÓN LABORAL?

				¿Q ¿Q SU
3	**PROGRAMA DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE** **ACUERDOS**	ELABORACIÓN DEL PLENARIO DE ACUERDOS	PROGRAMA Y ACUERDOS ENTREGABLES	

UJED

PLANEACIÓN DIDÁCTICA POR COMPETENCIAS				
NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN: FACULTAD DE CIENCIAS QUÍMICAS NOMBRE DE LA CARRERA O NIVEL DE ESTUDIOS: INGENIERO QUÍMICO EN ALIMENTOS/QUÍMICO BIÓLOGO FARMACEÚTICO NOMBRE DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE: HABILIDADES PROFESIONALES				
COMPETENCIA ESPECÍFICA	REQUISITOS	SITUACIÓN DIDACTICA	PRODUCTOS	CRITERIOS DE CALIDAD
Competencia EL ALUMNO RECONOCE LA IMPORTANCIA DE CREAR VALOR EN LAS EMPRESAS A TRAVÉS DEL ANÁLISIS DE VIDEOS Y ESTUDIOS DE CASO PLANTEANDO LAS RESPUESTAS OPORTUNAS A LAS DIFERENTES SITUACIONES QUE SE PRESENTAN EN REPORTES ENTREGABLES.	Cognitivos: CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS BÁSICOS ADMINSTRATIVOS	(La que se haya definido para esta competencia) COMO PROFESIONISTAS DEBEN RESOLVER LOS ESTUDIOS DE CASO CONSIDERANDO LOS ASPECTOS POLÍTICOS, SOCIALES, ECONÓMICOS Y ADMINISTRATIVOS. EL ANÁLISIS DE LA MICROEMPRESA SE DESARROLLA PRINCIPALMENTE EN	1.-REPORTES DE ESTUDIOS DE CASO	▪ PRESENTACIÓN ADECUADA DEL MATERIAL ▪ MATERIAL DE APOYO ▪ ORDEN ▪ ORTOGRAFÍA ▪ LENGUAJE TÉCNICO ▪ PLANEACIÓN ▪ GENERACIÓN DE PROPUESTAS ALCANZABLES PARA LA MICROEMPRESA. ▪ CONCLUSIÓN
	Procedimentales: DEBE GENERAR PROPUESTAS DE ACCIONES CORRECTIVAS A SITUACIONES ADMINISTRATIVAS QUE LE CORRESPONDAN DENTRO DE UN AMBIENTE LABORAL.		2.- REPORTES DE VISITAS	
Número de sesiones que se le dedicarán 40 SESIONES	Actitudinales: EMPATÍA, TRBAJO EN EQUIPO Y SOLUCIÓN DE PROBLEMAS.		3.- EXPOSICIONES	

		ÁREA A TRAVÉS DE UN SEGUIMIENTO DE VISITAS.		

DOSIFICACION DE LA COMPETENCIA				
EL ALUMNO RECONOCE LA IMPORTANCIA DE CREAR VALOR EN LAS EMPRESAS A TRAVÉS DEL ANÁLISIS DE VIDEOS Y ESTUDIOS DE CASO PLANTEANDO LAS RESPUESTAS OPORTUNAS A LAS DIFERENTES SITUACIONES QUE SE PRESENTAN EN REPORTES ENTREGABLES.				
SECUENCIA DIDACTICA	NO. DE SESION Y TEMA A TRATAR	ACTIVIDADES A REALIZAR	MATERIALES NECESARIOS	OBSERVACIONES
1.-TRABAJO EN EQUIPO Y ESTRÉS LABORAL	SESIÓN 1-7 -ESTÍMULO VS MOTIVACIÓN –LÍDER EFECTIVO -LÍDER INEFICIENTE -GRUPOS VS ESQUIPO DE TRABAJO -ESTRÉS LABORAL -FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS PARA EL DESARROLLO LABORAL -LEY FEDERAL DE TRABAJO	❖ Exposición del maestro, actividades extra clase para la visita de microempresa perfilada con propuestas de mejora, lecturas de publicaciones relacionadas con los temas.	❖ Computadora, cañón, pantalla, pintarrón o pizarrón, marcadores, gises. Presentación en Power Point.	La importancia de la participación activa de los alumnos es fundamental para la retroalimentación y la integración de conceptos técnicos dentro de un lenguaje habitual.
2.- GESTIÓN PARA	SESIÓN 8-12	❖ Exposiciones del maestro,	❖ Computadora,	La actividad principal de la

CREAR VALOR	-ESTRUCTURAS ORGANIZACIONALES -ATRIBUTOS DE CONFIGURACIONES ORGANIZACIONALES -PRESIONES BÁSICAS SOBRE LA ORGANIZACIÓN -CICLO DE VIDA DE LAS ORGANIZACIONES	lecturas comentadas y estudios de caso desarrollados a través de debates aplicando conceptos y criterios contenidos en el material. Definición de la estructura de la microempresa adoptada para crear valor.	cañón, pantalla, pintarrón o pizarrón, marcadores, gises. Presentación en Power Point.	microempresa seleccionada deberá ser bien identificada por el alumno para lograr una definición de su estructura, el involucramiento con el empresario y la responsabilidad de las aportaciones del alumno reforzarán el compromiso de ampliar la visión.
3.-OUTSOURCING	SESIÓN 13-20 - FUNCIONALIDADES BÁSICAS -TERCIARIZACIÓN Y EL AMBIENTE ESTRATÉGICO -TERCIARIZACIÓN Y EL AMBIENTE ORGANIZACIONAL	❖ Exposición del maestro, lecturas de publicaciones, estudios de casos de empresas que aplican el sistema de outsourcing, posibles aplicaciones a la microempresa adoptada.	❖ Computadora, cañón, pantalla, pintarrón o pizarrón, marcadores, gises. Presentación en Power Point.	Las propuestas generadas por el alumno para la microempresa deberán ser lo más próximo a la aplicación real de las mismas.

	-TERCIARIZACIÓN Y EL AMBIENTE ECONÓMICO -TERCIARIZACIÓN Y EL AMBIENTE SOCIAL -APERTURA DE NUEVOS NEGOCIOS -VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE SUBCONTRATACIÓN -QUE SE PUEDE Y QUE NO SUBCONTRATAR			
4.-TOMA DE DECISIONES	SESIÓN 21-29 -PROCESO DE TOMA DE DECISIONES -COSMOVISIÓN DE LOS AUTORES DE DECISIÓN -ESTILOS COGNITIVOS	❖ Exposición del maestro, evaluación de toma de decisiones de la microempresa adoptada y propuestas de mejora generadas por los alumnos, exposición de los resultados y posibilidades de	❖ Computadora, cañón, pantalla, pintarrón o pizarrón, marcadores, gises. Presentación en Power Point.	La presentación en Power Point deberá ser formal, aplicando conceptos técnicos vistos en clase.

	-SISTEMAS DE INVESTIGACIÓN Y VERDAD	aplicación.		
5.-NEGOCIACIÓN	SESIÓN 30-40 - CARACTERÍSTICAS DE UN BUEN NEGOCIADOR -ESTILOS DE NEGOCIACIÓN -TIPOS DE NEGOCIADORES -PILARES DE LA NEGOCIACIÓN -COMUNICACIÓN	❖ Exposición del maestro, practicas a través de simulador de negocios virtual y actividades de negociación entre alumnos	❖ Computadora, cañón, pantalla, pintarrón o pizarrón, marcadores, gises. Presentación en Power Point. ❖ Archivo de Simulador de Empresa	El simulador de negocios virtual marca la eficiencia operativa en tiempo y ganancias, el alumno deberá cuidar las áreas de actividad primaria, transformación, comercialización, administración, relaciones públicas y laborales.