



SUBSECRETARÍA DE EDUCACIÓN MEDIA SUPERIOR
Dirección General de Centros de Formación para el Trabajo
Dirección Técnica
Subdirección de Vinculación y Apoyo Académico
Subdirección Académica

III. PLANEACIÓN DIDÁCTICA

21. PROGRAMA DE ESTUDIO ANALÍTICO DEL CURSO

Problemática, necesidades, tendencias, oportunidades, orientaciones o expectativas que se atenderán con la acción formativa

Este curso permite satisfacer la necesidad que tienen las empresas o emprendedores de conocer una metodología que fortalezca sus procedimientos de crear negocios.

Competencia (s) del curso

Conoce técnicas de investigación de mercado.
Aplica la técnica de marketing mix.
Promociona productos o servicios usando estrategias publicitarias.
Analiza resultados de posibles emprendimientos.

Resultado de aprendizaje

La persona/estudiante aplicará la metodología para la creación de nuevos emprendimientos en base a un plan de negocios.



[Handwritten signature]

SUBSECRETARÍA DE EDUCACIÓN MEDIA SUPERIOR
Dirección General de Centros de Formación para el Trabajo
Dirección Técnica
Subdirección de Vinculación y Apoyo Académico
Subdirección Académica

Saberes		
Teóricos (Conocer)	Procedimentales (Hacer)	Axiológicos (Ser y Convivir)
Conceptos empresariales Planeación estratégica Análisis financieros básicos	Aplica conocimientos para la creación de emprendimientos. Sabe hacer una planeación estratégica	Respeto. Empatía. Tolerancia. Responsabilidad. Trabajo colaborativo.



Secuencia Didáctica				
Contenido Temático	Estrategia Didáctica		Proceso de Evaluación	Duración
	Actividades para el docente	Actividades para el estudiante		
Apertura del curso	<p>Apertura:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Encuadre grupal <ul style="list-style-type: none"> • Bienvenida al grupo. • Presentación de los participantes. • Dinámica de integración. • Proporcionar información del curso, de la especialidad y cursos de la misma. • Presenta: <ul style="list-style-type: none"> ○ Objetivo del curso y el temario, reglamento del taller y formas y periodos de evaluación del curso. ○ organigrama y el uso del buzón de quejas y sugerencias. ○ Metodología de trabajo. • Establecimiento de la Reglas de Operación, acuerdos y compromisos de grupo, medidas de higiene, seguridad y cuidado del medio ambiente dentro de las actividades del curso. • Ajuste de expectativas • Se procede a la firma de acuerdos y compromisos. • Se aplica la evaluación diagnóstica • Se realiza ajuste de expectativas después de • Explica la importancia del curso y sus posibles aplicaciones 	<p>Apertura:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Participación en la dinámica de integración. • Presentación individual y sus expectativas y compromisos en el curso. • Contesta evaluación diagnóstica 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diagnóstica: Heteroevaluación ▪ Evidencias: Conocimientos 	1 hrs.



[Handwritten signature]

Contenido Temático	Estrategia Didáctica		Proceso de Evaluación	Duración
	Secuencia Didáctica			
	Actividades para el docente	Actividades para el estudiante		
	<p>Cierre:</p> <ul style="list-style-type: none">Logros alcanzadosConocer el proceso de la planeación estratégicaSaber realizar un análisis situacional a través del proceso del FODA <p>▪ Reflexión</p> <p>El impacto que tiene el conocimiento del proceso de la planeación estratégica ya que sin ella los esfuerzos realizados pueden ser infructuosos.</p> <p>Realiza una conclusión del tema resaltando los conceptos fundamentales.</p>	<p>Cierre:</p> <p>Sabe realizar un FODA</p> <p>Conoce el proceso de la planeación estratégica</p> <p>Participa activamente en la conclusión del tema.</p>	<ul style="list-style-type: none">Sumativa: HeteroevaluaciónInstrumentos: Lista de cotejoEvidencias: productos (investigación del mercado)	1 hrs



Secuencia Didáctica				
Contenido Temático	Estrategia Didáctica		Proceso de Evaluación	Duración
	Actividades para el docente	Actividades para el estudiante		
Proceso mercadológico para la creación de un emprendimiento	<p>Apertura: Mediante preguntas detonadoras, como ¿Qué es el Marketing mix?, ¿A qué hacen referencia las 4P's?, ¿Cuáles tipos de productos existen?, ¿Cómo se determinan los precios de los productos?, ¿Qué es un canal de distribución?, entre otras, induce a la persona/estudiante al tema del Marketing mix.,</p>	<p>Apertura: Participa de manera activa contestando la preguntas detonadoras y/o complementando la participación de sus pares.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diagnóstica: Heteroevaluación ▪ Instrumentos: Cuestionario (preguntas detonadoras) ▪ Evidencias: Conocimientos. 	1 hrs
	<p>Desarrollo: Mediante la exposición, explica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los conceptos sobre el concepto del marketing mix o técnica de las 4P's de mercadotecnia, cuáles son los elementos que lo integran y para que se utilizan en las estrategias comerciales. <p>Mediante la demostración, ejemplifica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El uso de cada uno de los elementos que integran al marketing mix para aplicarlo a un determinado producto/servicio. • La aplicación de la técnica Marketing mix. 	<p>Desarrollo: Pone atención a la explicación y disipa sus dudas.</p> <p>Realizan una práctica sobre un producto/servicio determinado para su lanzamiento al mercado utilizando la técnica de 4P's con el fin de posicionarlo comercialmente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Formativa: heteroevaluación ▪ Instrumentos: Lista de cotejo ▪ Evidencias: productos 	12 hrs
	<p>Cierre:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Logros alcanzados Saber determinar el producto, el precio, la plaza y el concepto de promoción ▪ Reflexión El impacto que tiene el conocimiento de la mezcla de la mercadotecnia, ya que sin él 	<p>Cierre: Entrega el resultado de la aplicación de la técnica de las 4 P's a un determinado producto/servicio socializándolo con sus pares.</p> <p>Participa activamente en la</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sumativa: Heteroevaluación ▪ Instrumentos: Lista de cotejo ▪ Evidencias: productos (práctica sobre la aplicación de la técnica de las 	1 hrs



SUBSECRETARÍA DE EDUCACIÓN MEDIA SUPERIOR
Dirección General de Centros de Formación para el Trabajo
Dirección Técnica
Subdirección de Vinculación y Apoyo Académico
Subdirección Académica

Secuencia Didáctica				
Contenido Temático	Estrategia Didáctica		Proceso de Evaluación	Duración
	Actividades para el docente	Actividades para el estudiante		
	se corre el riesgo de hacer fracasar los intentos de introducción comercial de los productos/servicios determinados. Realiza una conclusión del tema resaltando los conceptos fundamentales.	conclusión del tema.	4P (investigación del mercado)	



Secuencia Didáctica				
Contenido Temático	Estrategia Didáctica		Proceso de Evaluación	Duración
	Actividades para el docente	Actividades para el estudiante		
Estudio técnico de un emprendimiento	<p>Apertura: Mediante preguntas detonadoras, como ¿En qué consiste un estudio técnico?, ¿Cuál es el lugar ideal para la localización de la empresa?, ¿Cuáles deberán ser las dimensiones ideales para el negocio?, ¿Cómo se determina la capacidad de producción?, ¿Cuáles son los requisitos legales para abrir el negocio?, entre otras, induce a la persona/estudiante al tema del estudio técnico del emprendimiento.</p>	<p>Apertura: Participa de manera activa contestando la preguntas detonadoras y/o complementando la participación de sus pares.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diagnóstica: Heteroevaluación ▪ Instrumentos: Cuestionario (preguntas detonadoras) ▪ Evidencias: Conocimientos. 	1 hrs
	<p>Desarrollo: Mediante la exposición, explica: . El Procesos y procedimientos de operación, Materiales y suministros, Proceso y programa de producción, Tecnología aplicada, Similitudes y diferencias con la competencia, Análisis de la localización y ventaja competitiva, Análisis de la capacidad instalada, Infraestructura disponible y uso de la planta, Aspectos ambientales y regulatorios, La organización y el personal estratégico, Aspectos generales de la organización., Marco legal de la organización, Personal estratégico para el negocio, Plan de trabajo para el desarrollo del negocio.</p>	<p>Desarrollo: Pone atención a la explicación y disipa sus dudas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Formativa: heteroevaluación ▪ Instrumentos: Lista de cotejo ▪ Evidencias: Productos (Análisis de aspectos técnicos del emprendimiento) 	5 hrs



Secuencia Didáctica				
Contenido Temático	Estrategia Didáctica		Proceso de Evaluación	Duración
	Actividades para el docente	Actividades para el estudiante		
	Mediante la demostración, ejemplifica: <ul style="list-style-type: none"> • El uso de cada uno de los elementos que integran la técnica para el análisis técnico para el emprendimiento. 	Realizan una práctica sobre los aspectos técnicos de que deberá tener el emprendimiento.		
	<p>Cierre:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Logros alcanzados Conocimientos acerca de los aspectos técnicos del negocio. ▪ Reflexión El impacto que tiene el conocimiento de la mezcla de la mercadotecnia, ya que sin él se corre el riesgo de hacer fracasar los intentos de introducción comercial de los productos/servicios determinados. <p>Realiza una conclusión del tema resaltando los conceptos fundamentales.</p>	<p>Cierre:</p> <p>Aspectos técnicos del negocio.</p> <p>Participa activamente en la conclusión del tema.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sumativa: Heteroevaluación ▪ Instrumentos: Lista de cotejo ▪ Evidencias: Productos (Análisis de los aspectos técnicos del negocio) 	1 Hr



Secuencia Didáctica				
Contenido Temático	Estrategia Didáctica		Proceso de Evaluación	Duración
	Actividades para el docente	Actividades para el estudiante		
Análisis financiero para soporte de las inversiones del negocio	<p>Apertura: Mediante preguntas detonadoras, como ¿Cuál es la inversión mínima requerida para el negocio?, ¿De donde saldrá el dinero?, ¿Cómo hacer un presupuesto anual sobre lo que se gastará?, ¿Cómo puedo recuperar toda la inversión?, , entre otras, induce a la persona/estudiante al tema del análisis financiero.</p>	<p>Apertura: Participa de manera activa contestando la preguntas detonadoras y/o complementando la participación de sus pares.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diagnóstica: Heteroevaluación ▪ Instrumentos: Cuestionario (preguntas detonadoras) ▪ Evidencias: Conocimientos. 	1 hrs
	<p>Desarrollo: Mediante la exposición, explica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los conceptos de la inversión mínima requerida, fuentes de financiamiento, generación de los presupuestos, pronósticos de venta, interpretación de los estados financieros.. <p>Mediante la demostración, ejemplifica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El desarrollo de un análisis financiero que será el soporte para la realización del emprendimiento. 	<p>Desarrollo: Pone atención a la explicación y disipa sus dudas.</p> <p>Realizan una práctica sobre un simulador de negocios con los datos recabados de su propio emprendimiento.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Formativa: heteroevaluación ▪ Instrumentos: Lista de cotejo ▪ Evidencias: Productos (Análisis financiero). 	7 hrs
	<p>Cierre:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Logros alcanzados Conocimientos acerca finanzas básicas e interpretación elemental de estados financieros. ▪ Reflexión El impacto que tiene el conocimiento del análisis financiero permite mejorar la toma de decisiones en la planeación del emprendimiento. 	<p>Cierre: Entrega el resultado del Desarrollo de un análisis financiero para su emprendimiento.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sumativa: Heteroevaluación ▪ Instrumentos: Lista de cotejo ▪ Evidencias: Productos (Análisis financiero). 	1 Hr



SUBSECRETARÍA DE EDUCACIÓN MEDIA SUPERIOR
Dirección General de Centros de Formación para el Trabajo
Dirección Técnica
Subdirección de Vinculación y Apoyo Académico
Subdirección Académica

Secuencia Didáctica				
Contenido Temático	Estrategia Didáctica		Proceso de Evaluación	Duración
	Actividades para el docente	Actividades para el estudiante		
Cierre del curso	Hace una remembranza de cada uno de los temas que componen el curso para determinar si se lograron los objetivos del mismo. Aplica una encuesta de satisfacción de los alumnos para calificar el desempeño del docente	Participa poniendo atención y aportando ideas sobre los contenidos expuestos durante el curso y aclara dudas de ser necesario.	<ul style="list-style-type: none">▪ Formativa: Heteroevaluación▪ Instrumentos: Guía de observación (encuesta de satisfacción)▪ Evidencias: Desempeño	2 hrs.



Recursos Didácticos	Referencias
▪ Equipo: Computadora Cañón	• Básicas: Administración moderna / Reyes,A. (2007). Administración moderna. México: Limusa. Rendón,P. Plan de negocios para la micro y pequeña empresa, Ed. Patria,2015
▪ Herramienta:	
▪ Material o insumos: Manual de Prácticas del curso Memoria USB Cuaderno Bolígrafo Plumones Hojas blancas Lápiz	
▪ Material de apoyo didáctico: Pizarrón Videos sobre la teoría de la administración científica y clásica.	• Complementarias: Administración moderna / Reyes,A. (2007). Administración moderna. México: Limusa.
▪ Mobiliario: Escritorio Silla del instructor Mesas para el estudiante Sillas para el estudiante	
▪ Conectividad:	