

## 1. Datos Generales de la asignatura

<b>Nombre de la asignatura:</b>	<b>Habilidades Blandas en la Ingeniería en Logística</b>
<b>Clave de la asignatura:</b>	<b>TLC - 2106</b>
<b>SATCA<sup>1</sup>:</b>	<b>2-2-4</b>
<b>Carrera:</b>	<b>Ingeniería en Logística</b>

## 2. Presentación

<b>Caracterización de la asignatura</b>
<p>Esta asignatura aporta al perfil de egreso del Ingeniero Logístico, el desarrollar y aplicar habilidades directivas, así como de ingeniería en el diseño, creación, gestión, desarrollo, fortalecimiento e innovación de las organizaciones, con una orientación sistémica y sustentable para la toma de decisiones en forma efectiva, así como el desarrollo de habilidades necesarias para desenvolverse eficientemente. La importancia de la asignatura recae en las habilidades necesarias que demanda el mercado laboral, debido al progreso tecnológico y a la globalización. La innovación tecnológica requiere de profesionistas capaces de generar y aplicar conocimientos e ideas en beneficio de la sociedad; para su logro no son suficientes los conocimientos técnicos, sino que requiere del desarrollo de habilidades que tengan que ver con la puesta en práctica, así como la integración de aptitudes, rasgos de personalidad, conocimientos y valores adquiridos, conocidas como habilidades blandas o por su término en inglés “Soft Skills”. La asignatura consiste en seis temas que abordan las generalidades de la comunicación, la persuasión, negociación, liderazgo e integración de equipos de alto rendimiento, coaching y networking. La materia está orientada a un enfoque práctico para el desarrollo de dichas habilidades “blandas”, por lo que se debe entender que el estudiante es el principal actor de sus propias decisiones abordan que las habilidades blandas se complementan con las habilidades duras, que son las exigencias profesionales o conocimientos técnicos de un trabajo. A diferencia de las habilidades “duras”, las cuales involucran un conjunto de habilidades de una persona asociadas a su capacidad para realizar un determinado tipo de tarea o actividad, las habilidades “blandas” se relacionan con la capacidad de una persona para interactuar efectivamente con los diferentes niveles de mando (directivos, colegas y colaboradores), así como con los clientes; además que son de aplicación general, tanto dentro como fuera del ámbito laboral.</p>

<sup>1</sup> Sistema de Asignación y Transferencia de Créditos Académicos

Aunque muchas habilidades son requeridas en la gestión de tecnología, los individuos, las empresas y las industrias pueden basarse en diferentes combinaciones de habilidades en momentos diferentes. Algunos factores que pueden influir en los conjuntos de habilidades requeridos son el tipo de innovación, la estructura de la industria, y la etapa de desarrollo tecnológico, por nombrar los más representativos. En un ámbito nacional, las aptitudes de adopción y adaptación son más cruciales para algunos países. Las estrategias empresariales también impulsan el desarrollo de habilidades, ya que proporcionan un marco para la toma de decisiones.

### **Intención didáctica**

La asignatura hay que visualizarla como un laboratorio donde se deberá priorizar en el estudiante el aprendizaje vivencial y de autoevaluación en el desarrollo de habilidades blandas como, por ejemplo: manejo de conflictos, solución de problemas, creatividad, trabajo en equipo, toma de decisiones, adaptabilidad, etc. Todo lo anterior con el apoyo de estudios y casos prácticos en su área de especialidad. La asignatura se organiza agrupando los contenidos conceptuales en seis temas donde el primero de ellos trata de una generalidad de los que son las habilidades desde un enfoque empresarial y de personas y la comunicación dentro de las mismas, y el resto de los temas se enfocan en aquellas habilidades blandas de mayor impacto en la gestión de tecnología. El primer tema muestra la importancia de las habilidades blandas tradicionales enfocadas a las organizaciones, las contemporáneas enfocadas a las personas; así como la importancia de la colaboración entre instancias y su habilidad para comunicarse entre ellas. Así como también, el proceso de comunicación, los tipos y modelos, basadas en las habilidades (técnicas, de mercado, relacionadas con el producto) o en diferencias de lenguaje o culturales. El segundo tema trata sobre las habilidades de persuasión, su anatomía y el discurso de alto impacto; así como de las actividades de cabildeo de las ideas relacionadas con la dirección de tecnología e innovación. El tercer tema es sobre la presencia de conflictos y la conveniencia de llevar a cabo una negociación oportuna; estudiando el proceso y los distintos tipos de negociación, así como el desarrollo de habilidades que lleven a negociaciones efectivas. El cuarto tema es sobre las habilidades de liderazgo e integración de equipos de alto rendimiento, a efecto de buscar dirigir de manera efectiva a los colaboradores durante un proceso estratégico como lo sería la dirección de la tecnología e innovación. El quinto tema es sobre coaching y rol del coaching aplicado a un sector empresarial a efectos de motivación de los colaboradores.

El sexto tema es sobre el trabajo con las redes de contactos o por su término en inglés “Networking”, y la forma cómo se van construyendo a través del tiempo (organización y colegas). También busca dar a conocer los conceptos erróneos acerca del “Networking”,

así como comprender los beneficios en el desarrollo y consolidación de una red de contactos. Es vital que la actitud del profesor sea de facilitador, propiciando continuamente en el estudiante la actitud de asumir sus responsabilidades y, tomar decisiones consensadas con su equipo, generando siempre un comportamiento ético y formal de los procedimientos administrativos. El profesor deberá respetar las decisiones tomadas por el estudiante siempre y cuando estén argumentadas dentro de los límites establecidos al inicio del curso. Se deberá propiciar, dentro de la asignatura, la oportunidad de presentar en dos momentos del semestre, los avances del proyecto debidamente documentado y las evidencias correspondientes a cada tema.

### 3. Participantes en el diseño y seguimiento curricular del programa

Lugar y fecha de elaboración o revisión	Participantes	Observaciones
Instituto Tecnológico Superior del Oriente del Estado de Hidalgo (ITESA), Apan Hidalgo. 1° de septiembre 2020	Academia de Cadena de Suministro. Academia de Administración de la Distribución Academia de Administración de la Producción. Academia de_Mercadotecnia.	Reuniones de academia del programa de Ingeniería en Logística del Instituto Tecnológico Superior del Oriente del Estado de Hidalgo

### 4. Competencia(s) a desarrollar

<b>Competencia específica de la asignatura</b>
Aplicar habilidades blandas “Soft Skills”, para el desempeño eficiente de su interacción con las personas, el trabajo y desafíos del entorno, mediante el desarrollo de casos prácticos y de un proyecto.
<b>Competencia genéricas</b>
<b>Competencias</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad de análisis y síntesis.</li> <li>• Capacidad de organizar y planificar.</li> <li>• Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas.</li> <li>• Solución de problemas.</li> </ul>

- Toma de decisiones.
- Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica.
- Habilidades de investigación.
- Capacidad de aprender.
- Capacidad de adaptarse a nuevas situaciones.
- Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad).
- Habilidad para trabajar en forma autónoma.
- Preocupación por la calidad.

### 5. Competencias previas

- Capacidad para tomar decisiones.
- Capacidad de investigación.
- Habilidad para el pensamiento crítico.
- Capacidad de análisis y evaluación.
- Capacidad para la resolución de problemas.
- Capacidad de investigación.
- Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica.
- Capacidad para trabajar en equipo.
- Compromiso ético.
- Capacidad de desarrollar sus potencialidades para proporcionar el desarrollo personal y la mejora de su calidad de vida.
- Capacidad de trabajo con otras personas e interrelación.

### 6. Temario

No.	Temas	Subtemas
1	<b>Generalidades de la Comunicación</b>	1.1. Habilidades con enfoque a las organizaciones 1.2. Habilidades con enfoque a las personas 1.3. Conceptos básicos sobre comunicación 1.3.1. ¿Qué es la comunicación? 1.3.2. Proceso de la comunicación 1.4. Comunicación interpersonal 1.4.1. Comunicación verbal 1.4.2. Comunicación no verbal 1.4.3. Expresión oral y escrita 1.5. Modelo de relaciones en la comunicación 1.6. Comunicación efectiva 1.7. Comunicación asertiva 1.8 Impacto de una comunicación efectiva en la dirección de tecnología e innovación.

2	<b>Persuasión</b>	<p>2.1. Anatomía de la persuasión 2.1.1. Definición y objetivo</p> <p>2.1.2. Contenido de una propuesta persuasiva</p> <p>2.2. Discurso de alto impacto “Elevator Pitch”</p> <p>2.2.1. Definición y objetivo</p> <p>2.2.2. Discursos para expertos de opinión y potencial licenciamiento</p> <p>2.3. Presentación de alto impacto “Blitz”</p> <p>2.3.1. Definición y objetivo</p> <p>2.3.2. Contenido</p> <p>2.4. Actividades de cabildeo</p> <p>2.5. Impacto de una persuasión efectiva.</p>
3	<b>Negociación</b>	<p>3.1 Manejo del conflicto</p> <p>3.1.1 Definición de Conflicto</p> <p>3.1.2 Tipos de conflicto</p> <p>3.1.3 El proceso del conflicto</p> <p>3.2 La Negociación</p> <p>3.2.1 ¿Qué es la negociación? 3.2.2 Lo que no es la negociación 3.2.3 Tipos de negociaciones</p> <p>3.2.4 Elementos fundamentales de la negociación</p> <p>3.2.5 Requerimientos para una negociación efectiva.</p> <p>3.2.6 El proceso de la negociación 3.2.7 Estrategias de la negociación.</p> <p>3.3 Impacto de una negociación efectiva.</p>
4	<b>Liderazgo e integración de equipos de alto rendimiento</b>	<p>4.1. Liderazgo.</p> <p>4.1.1. Definición de liderazgo.</p> <p>4.1.1.1. Estilos de liderazgo.</p> <p>4.1.1.2. Proceso efectivo de liderazgo.</p> <p>4.2. Equipos de alto rendimiento. 4.2.1. ¿Qué es un equipo de alto rendimiento?</p> <p>4.2.2. Características de un equipo de alto rendimiento.</p> <p>4.2.3. Formación de equipos de alto rendimiento.</p> <p>4.2.4. Estrategias que fomentan el trabajo en equipo.</p> <p>4.3. Impacto del liderazgo e integración de equipos de alto rendimiento.</p>
5	<b>Coaching</b>	<p>5.1. Coaching</p> <p>5.2. El rol del coach</p> <p>5.2.1 Principios del coaching</p> <p>5.2.2 Metodología del coaching</p>

		5.2.3 El coaching para el desarrollo del liderazgo 5.3 El coaching integrado en el contexto en el contexto empresarial 5.4 Tipos y diversidad del coaching 5.5 Impacto del coaching.
6	<b>Trabajo con redes de contactos “Networking”</b>	6.1 Redes 6.1.1 Definición e importancia de las Redes de Contactos 6.1.2 Redes empresariales 6.1.3 Redes científicas y académicas 6.1.4 Redes gubernamentales 6.2 Desarrollo de un “Networking” en la gestión de tecnología 6.3 Ventajas funcionales del “Networking” 6.4 Impacto del “Networking”.

## 7. Actividades de aprendizaje de los temas

Unidad 1. Generalidades de la comunicación	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p><b>Competencias</b></p> <p><b>Específica(s):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Identifica la importancia de las habilidades blandas, así como los tipos de comunicación y su proceso para el desempeño eficiente.</li> </ul> <p><b>Genéricas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Capacidad de análisis y síntesis.</li> <li>● Capacidad de organizar y planificar.</li> <li>● Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas.</li> <li>● Solución de problemas.</li> <li>● Toma de decisiones.</li> <li>● Capacidad crítica y autocrítica.</li> <li>● Capacidad de trabajar en equipo.</li> <li>● Capacidad de aplicar los conocimientos</li> </ul>	<p><b>Actividades de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Discutir en plenaria el concepto de habilidades blandas “Soft skills”.</li> <li>● Elaborar un inventario de “Soft skills” grupal.</li> <li>● Elaborar cuadro comparativo de acuerdo a los modelos de relaciones en la comunicación</li> <li>● Desarrollar la dinámica grupal “Locomotora mensajera” donde se trabajará la comunicación efectiva y no verbal.</li> <li>● Elaborar un ensayo sobre el impacto de una comunicación efectiva para la innovación desde la Ingeniería Logística</li> <li>● Analizar y elaborar mapa mental sobre los distintos tipos de comunicación.</li> </ul> <p>Desarrollar en equipos de trabajo un</p>

<p>en la práctica.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Habilidades de investigación.</li> <li>● Capacidad de adaptarse a nuevas situaciones.</li> <li>● Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad).</li> <li>● Habilidad para trabajar en forma autónoma.</li> <li>● Preocupación por la calidad</li> </ul>	<p>proyecto estableciendo un modelo de comunicación.</p>
<b>Unidad 2. Persuasión</b>	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p><b>Competencias</b></p> <p><b>Específica(s):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Aplica las habilidades de persuasión para el mejor desempeño eficiente.</li> </ul> <p><b>Genéricas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Capacidad de análisis y síntesis.</li> <li>● Capacidad de organizar y planificar. ● Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas.</li> <li>● Solución de problemas.</li> <li>● Toma de decisiones.</li> <li>● Capacidad crítica y autocrítica.</li> <li>● Capacidad de trabajar en equipo.</li> <li>● Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica.</li> <li>● Habilidades de investigación.</li> <li>● Capacidad de adaptarse a nuevas situaciones.</li> <li>● Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad).</li> <li>● Habilidad para trabajar en forma autónoma.</li> <li>● <b>Preocupación por la calidad.</b></li> </ul>	<p><b>Actividades de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Discutir en plenaria la importancia sobre la persuasión.</li> <li>● Analizar en equipo los beneficios de desarrollar una presentación de alto impacto “Blitz”.</li> <li>● Elaborar un cartel de la importancia de la persuasión en el mundo empresarial y su ámbito de aplicación.</li> <li>● Dinámica sobre presentación y persuasión de ventas.</li> </ul> <p>Desarrolla en equipos de trabajo un discurso de alto impacto.</p>
<b>Unidad 3. Negociación</b>	



Competencias	Actividades de aprendizaje
<p><b>Competencias</b></p> <p><b>Específica(s):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Desarrolla las habilidades de Negociación para el desempeño eficiente.</li> </ul> <p><b>Genéricas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Capacidad de análisis y síntesis.</li> <li>● Capacidad de organizar y planificar.</li> <li>● Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas.</li> <li>● Solución de problemas.</li> <li>● Toma de decisiones.</li> <li>● Capacidad crítica y autocrítica.</li> <li>● Capacidad de trabajar en equipo.</li> <li>● Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica.</li> <li>● Habilidades de investigación.</li> <li>● Capacidad de adaptarse a nuevas situaciones.</li> <li>● Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad).</li> <li>● Habilidad para trabajar en forma autónoma.</li> <li>● Preocupación por la calidad.</li> </ul>	<p><b>Actividades de Aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Investigar y analizar en qué consiste un conflicto.</li> <li>● Investigar en qué consiste una negociación y sus elementos fundamentales.</li> <li>● Elaborar un diagrama de flujo sobre técnicas para solucionar conflictos de acuerdo a los elementos de la negociación y discutirlos en plenaria.</li> <li>● Realizar una dramatización sobre conflictos asignados y la resolución de estos.</li> <li>● Desarrolla en equipos de trabajo avance del proyecto de especialidad estableciendo un modelo de negociación efectiva con clientes internos y externos.</li> </ul>

**Tema 4. Mejora estratégica de la calidad de los servicios logísticos.**

Competencias	Actividades de aprendizaje
<p><b>Competencias</b></p> <p><b>Específica(s):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Desarrolla las habilidades de liderazgo e integración de equipos de alto rendimiento, para el desempeño eficiente.</li> </ul> <p><b>Genéricas:</b></p>	<p><b>Actividades de Aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Investigar y describir los diferentes tipos de liderazgo, identificar ventajas y desventajas de cada uno e identificar sus características personales con un perfil de líder.</li> <li>● Elaborar un mapa mental donde se aprecien las características de un equipo de alto rendimiento.</li> </ul>



<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad de análisis y síntesis.</li> <li>• Capacidad de organizar y planificar. •</li> </ul> <p>Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Solución de problemas.</li> <li>• Toma de decisiones.</li> <li>• Capacidad crítica y autocrítica.</li> <li>• Capacidad de trabajar en equipo.</li> <li>• Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica.</li> <li>• Habilidades de investigación.</li> <li>• Capacidad de adaptarse a nuevas situaciones.</li> <li>• Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad).</li> <li>• Habilidad para trabajar en forma autónoma.</li> <li>• Preocupación por la calidad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Distinguir las características de un equipo de alto rendimiento y su importancia en las organizaciones.</li> <li>• Realizar una exposición sobre la importancia y elementos a considerar para crear un equipo de alto rendimiento.</li> <li>• Realizar un video de entrevista a un líder de una organización industrial, comercial o de servicios.</li> </ul> <p>Elaborar un manual de estrategias para transformar a un grupo de trabajo en equipo de alto rendimiento aplicado a un proyecto.</p>
<b>Unidad 5. Coaching</b>	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p><b>Competencias</b></p> <p><b>Específica(s):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrolla las habilidades principales de Coaching, para ser aplicadas y mejorar el desempeño.</li> </ul> <p><b>Genéricas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad de análisis y síntesis.</li> <li>• Capacidad de organizar y planificar. •</li> </ul> <p>Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Solución de problemas.</li> <li>• Toma de decisiones.</li> <li>• Capacidad crítica y autocrítica.</li> <li>• Capacidad de trabajar en equipo.</li> <li>• Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica.</li> </ul>	<p><b>Actividades de Aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Investigar y analizar en qué consiste el coaching empresarial.</li> <li>• Exponer sobre las ventajas y desventajas del Coaching empresarial.</li> <li>• Realizar una radiografía con las habilidades que el coach debe tener.</li> <li>• Definir la relación de Coach con el liderazgo y la relación con el perfil del Ingeniero Logístico.</li> <li>• Investigar los tipos de coach gerenciales e identificar las características similares con la personalidad de cada alumno.</li> <li>• Realizar una propuesta de implementación de un programa de coaching.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>● Habilidades de investigación.</li> <li>● Capacidad de adaptarse a nuevas situaciones.</li> <li>● Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad).</li> <li>● Habilidad para trabajar en forma autónoma.</li> <li>● Preocupación por la calidad.</li> </ul>	
<b>Unidad 6. Trabajo con Redes de Contactos “Networking”</b>	
<p><b>Competencias</b></p> <p><b>Específica(s):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Desarrolla las habilidades en el Trabajo con Redes de Contactos “Networking”.</li> </ul> <p><b>Genéricas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Capacidad de análisis y síntesis.</li> <li>● Capacidad de organizar y planificar.</li> <li>● Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas.</li> <li>● Solución de problemas.</li> <li>● Toma de decisiones.</li> <li>● Capacidad crítica y autocrítica.</li> <li>● Capacidad de trabajar en equipo.</li> <li>● Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica.</li> <li>● Habilidades de investigación.</li> <li>● Capacidad de adaptarse a nuevas situaciones.</li> <li>● Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad).</li> <li>● Habilidad para trabajar en forma autónoma.</li> <li>● Preocupación por la calidad.</li> </ul>	<p><b>Actividades de Aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Discutir en plenaria la importancia del “Networking” en la actualidad.</li> <li>● Elaborar un mapa conceptual sobre las redes involucradas en su contexto.</li> <li>● Elaborar infografía sobre las ventajas fundamentales del Networking y la funcionalidad dentro de las organizaciones.</li> <li>● Elaborar investigación de campo sobre la utilización del Networking en las organizaciones y el impacto dentro de las mismas.</li> <li>● Desarrollar una propuesta de redes de contactos.</li> </ul>

## 8. Práctica(s)

- Práctica 1. Realizar ejercicios de Elevator Pitch.
- Objetivo: Aplicar la comunicación y la persuasión
- Preparación: Ninguna Tiempo: 2 horas
- Recursos: Producto o servicio en venta
- Descripción: Imagina que te dicen que un gran y atrevido inversor todas las mañanas en punto de las 9 am, sube al elevador de un edificio inteligente para llegar a su oficina en el piso 18. Tú trabajas en el mismo edificio y tienes un proyecto extraordinario en el que te gustaría que invirtiera.
- Práctica 2. Liderazgo y grupos de alto rendimiento
- Objetivo: Aplicar la negociación y el liderazgo para crear grupos de alto rendimiento dentro de la institución.
- Preparación: Conocimientos previos de Negociación y liderazgo
- Tiempo: 6 horas
- Recursos: Campaña de responsabilidad social activa en la institución Descripción: En equipos de trabajo se les asignará una campaña de responsabilidad social que se esté llevando en la institución como lo podría ser el recolectar PET, tapias, reciclar papel bond, etc. Las cuales tendrán que aplicar estrategias para negociar con grupos de otros semestres la recolección de estos y liderar a cada grupo para lograr obtener mejor resultados que sus compañeros, motivando y creando grupos de alto rendimiento con los grupos trabajados y generando resultados positivos.
- Práctica 3 Coach modelo empresarial.
- Objetivo: Desarrollar habilidades de coach en el ámbito empresarial y la utilización del Networking.
- Preparación: Conocimientos previos de coaching y networking.
- Tiempo: 6 horas
- Recursos: Un producto para su distribución, así como aulas.
- Descripción: La creación de equipos, los cuales desarrollaran la incorporación de cualquier semestre a la actividad, para generar red de trabajo a la distribución de un producto, cumpliendo una meta establecida en el tiempo determinado con el apoyo del modelo coach dentro de la organización, mismo que generaran un informe entregable, el cual contendrá, ¿Cómo se creó la red de trabajo? ¿Qué importancia tiene la figura del coach? ¿Cuál es el impacto que se tiene dentro del mundo empresarial?
- Práctica 4. Realizar práctica de simulador de negocios de Gerencia General
- Objetivo: Aplicar el desarrollo de las habilidades blandas en un simulador de negocios.
- Preparación: Avance del desarrollo de la práctica y toma de decisión en cada tema.
- Tiempo: 20 horas
- Recursos: Acceso a simulador de negocios.
- Descripción: Integrar equipos de trabajo de forma aleatoria para que el estudiante

demuestre el desarrollo de las habilidades blandas y pueda realizar el proceso de toma de decisiones en el simulador de Gerencia General con la finalidad de evaluar sus resultados. Es importante que en esta práctica el estudiante aplique conocimientos de otras asignaturas para fortalecer su proceso de elección de alternativas.

## 9. Proyecto Integrador

- Práctica 1. Realizar ejercicios de Elevator Pitch.
- Objetivo: Aplicar la comunicación y la persuasión
- Preparación: Ninguna Tiempo: 2 horas
- Recursos: Producto o servicio en venta
- Descripción: Imagina que te dicen que un gran y atrevido inversor todas las mañanas en punto de las 9 am, sube al elevador de un edificio inteligente para llegar a su oficina en el piso 18. Tú trabajas en el mismo edificio y tienes un proyecto extraordinario en el que te gustaría que invirtiera.
- Práctica 2. Liderazgo y grupos de alto rendimiento
- Objetivo: Aplicar la negociación y el liderazgo para crear grupos de alto rendimiento dentro de la institución.
- Preparación: Conocimientos previos de Negociación y liderazgo
- Tiempo: 6 horas
- Recursos: Campaña de responsabilidad social activa en la institución Descripción: En equipos de trabajo se les asignará una campaña de responsabilidad social que se esté llevando en la institución como lo podría ser el recolectar PET, tapias, reciclar papel bond, etc. Las cuales tendrán que aplicar estrategias para negociar con grupos de otros semestres la recolección de estos y liderar a cada grupo para lograr obtener mejor resultados que sus compañeros, motivando y creando grupos de alto rendimiento con los grupos trabajados y generando resultados positivos.
- Práctica 3 Coach modelo empresarial.
- Objetivo: Desarrollar habilidades de coach en el ámbito empresarial y la utilización del Networking.
- Preparación: Conocimientos previos de coaching y networking.
- Tiempo: 6 horas
- Recursos: Un producto para su distribución, así como aulas.
- Descripción: La creación de equipos, los cuales desarrollaran la incorporación de cualquier semestre a la actividad, para generar red de trabajo a la distribución de un producto, cumpliendo una meta establecida en el tiempo determinado con el apoyo del modelo coach dentro de la organización, mismo que generaran un informe entregable, el cual contendrá, ¿Cómo se creó la red de trabajo? ¿Qué importancia tiene la figura del coach? ¿Cuál es el impacto que se tiene dentro del mundo empresarial?
- Práctica 4. Realizar práctica de simulador de negocios de Gerencia General

- **Objetivo:** Aplicar el desarrollo de las habilidades blandas en un simulador de negocios.
- **Preparación:** Avance del desarrollo de la práctica y toma de decisión en cada tema.
- **Tiempo:** 20 horas
- **Recursos:** Acceso a simulador de negocios.
- **Descripción:** Integrar equipos de trabajo de forma aleatoria para que el estudiante demuestre el desarrollo de las habilidades blandas y pueda realizar el proceso de toma de decisiones en el simulador de Gerencia General con la finalidad de evaluar sus resultados. Es importante que en esta práctica el estudiante aplique conocimientos de otras asignaturas para fortalecer su proceso de elección de alternativas.

## 10. Evaluación por competencias

La evaluación debe ser continua y cotidiana por lo que se debe considerar el desempeño en cada una de las actividades de aprendizaje, haciendo especial énfasis en la integración de los aprendizajes que permiten competencias:

Herramientas:

Casos prácticos.

Mapa conceptual o mental.

Reporte de Investigación.

Reportes o informe de prácticas.

Proyecto de la asignatura.

Video.

Diagrama de flujo.

Infografía.

Exposición Instrumentos:

Rúbricas.

Lista de cotejo.

Guía de observación.

## 11. Fuentes de información

1. Huerta, J. (2014), Desarrollo de habilidades directivas, España, Pearson.
2. Clegg, B. (2011) Negociación al Instante, consejos prácticos, estrategias, soluciones, España, Granica.
3. Oliver, D. (2005) Cómo negociar Eficazmente, Estados Unidos Colección The Sunday Times.
4. Griffin, R. (2017) Comportamiento organizacional, 2017, Ed. Cengage learning.
5. Robbins, S. (2017) Comportamiento Organizacional, España, Pearson Educación.
6. Yukl, G. (2008) Liderazgo en las organizaciones, España. Pearson.
7. Maxwell, J. (2019) El ABC del trabajo en equipo. México. VR Editoras.
8. Huerta, J. (2014) Desarrollo de habilidades Directivas, España, Pearson Educación.
9. Shoening, A. (2014) Negociación y persuasión: técnicas demoledoras para convertirlo en

ganador, México, Trillas.

10. Corvette, B, (2011) Técnicas de negociación y resolución de conflictos, España, Pearson.
11. Madrigal B, (2017) Habilidades directivas, México, McGraw Hill
12. Marín, R, (2011) El coaching en la empresa, España. Aragón
13. Peters, T, (2006) Líderes del manamengt: innovación, gestionar con imaginación, España, Deusto.
14. Castañeda, R, (2017) Un plan perfecto. No es malo ser empleado, lo malo es serlo toda la vida, 2017, Estados Unidos, Kindle.
15. Hawkins, P, (2012) Coaching y liderazgo de equipos: coaching para un liderazgo con capacidad de transformación, Argentina. Granica