



Simulación y Técnicas de Negocios

1. Datos de identificación

Academia		Departamento		
Especialidades en Economía y Negocios		Departamento de Estudios Organizacionales		
Carreras	Área de formación		Tipo	
Licenciatura en Administración	Especializante Obligatoria		Curso - Taller	
Modalidad	Ciclo	Créditos	Clave	Prerrequisitos
Presencial	5	4	AD137	-----
Horas	Relación con otras Unidades de Aprendizaje			
Teoría [20] Práctica [80] Total [100]	<i>En el ciclo que se imparte (relación horizontal)</i>		<i>En otros ciclos (relación vertical)</i>	
	Diseño Organizacional Investigación de Mercados		Contabilidad General; Contabilidad Administrativa; Contabilidad de Costos; Administración de Recursos Humanos, Administración Estratégica; Desarrollo Organizacional; Liderazgo y Habilidades Directivas.	
Saberes previos				
Fundamentos de Contabilidad; Finanzas; Mercadotecnia; Recursos Humanos; Habilidades directivas; Toma de Decisiones: Costos y Administración Estratégica.				
Elaboró	Fecha de elaboración	Actualizó	Fecha de actualización	
José Humberto García Cruz	Enero de 2017	José Humberto García Cruz	Marzo de 2017	

2. Competencia de la Unidad de Aprendizaje

Desarrolla, aplica y evalúa habilidades directivas acerca de la toma de decisiones en ambientes simulados en temas de Producción, Finanzas, Recursos Humanos, Mercadotecnia, Ventas y Logística de una Pequeña y Mediana Empresa.

Perfil de egreso

El perfil de Egreso de la Carrera señala como parte fundamental, una habilidad en la toma de decisiones en las organizaciones, Administración de Recursos Económicos, Humanos y Materiales, de manera eficiente, bajo una perspectiva de competencia. Además abona a la posesión de conocimientos teóricos, metodológicos y técnicos que le permitan aplicarlos en la gestión responsable, eficaz y eficiente de las organizaciones privadas, públicas y sociales. Simultáneamente desarrolla el espíritu emprendedor para la innovación en los procesos organizacionales y la generación de nuevas oportunidades de negocio, incorporando nuevas tecnologías de la información y la comunicación, desde una perspectiva global y sustentable.

3. Competencias a las cuales contribuye la unidad de aprendizaje

Genéricas	Disciplinares	Profesionales
<ul style="list-style-type: none"> Mantiene acciones de aprendizaje y actualización permanentes. Demuestra capacidad de investigación Aplica destrezas digitales en el desarrollo de actividades cotidianas. Propone procedimientos y resuelve problemas de la esfera laboral y en nuevas situaciones. Propicia ambientes que favorece el trabajo en equipo con calidad, calidez y creatividad. 	<ul style="list-style-type: none"> Identificación de problemas en áreas administrativas. Identificación de procesos operativos en organizaciones. Control de procesos de producción en una empresa Habilidad para la toma de decisiones empresariales. Manejo adecuado de la información para la toma de decisiones Capacidad para la lectura de información Financiera. 	<ul style="list-style-type: none"> Trabajo colaborativo Capacidad de síntesis y análisis Liderazgo Trabajo autónomo e iniciativa Capacidad para tomar decisiones. Capacidad analítica y propositiva en la Toma de decisiones. Pensamiento Crítico. Aplicación de métodos de análisis comparado. Análisis de contexto y resolución de Problemas Análisis de situaciones complejas.



4. Contenido temático por unidad de competencia

<p>Unidad de competencia 1: ¿Qué son las técnicas de negocios? Definiciones, Marcos conceptuales y Modelos.</p> <p>Analiza y comprende el concepto de negociación a partir de entornos organizaciones pero también comparara y evalúa las diversas técnicas de negociación en las organizaciones a través de casos prácticos donde se enfatiza la aplicación práctica de la toma de decisiones cuantitativas.</p> <p>Asimismo dimensiona los principales problemas, retos y metas en torno a la negociación en las organizaciones, en las funciones gerenciales: finanzas, producción, marketing, ventas y gestión de personal.</p>
<p>Unidad de competencia 2: Análisis de información, Interpretación de reportes Administrativos, financieros, humanos y de operación.</p> <p>Analiza detalladamente los reportes financieros, humanos y de producción; interpreta y comprende la situación de una organización y documenta la información estadística que pueda fortalecer la comparación de datos. Lo anterior utilizando como instrumentos la interpretación de informes empresariales, la comparación y evaluación de informes de distintos periodos y la elaboración de estadísticos resultado de los informes.</p>
<p>Unidad de competencia 3: Toma de decisiones, Que acciones se deben tomar en una organización.</p> <p>En base a los informes, resultados de las operaciones de una organización, y el entorno comercial competitivo, tomar las decisiones a corto, mediano y largo plazo en aspectos como:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Materias primas • Fuerza laboral • Producción • Publicidad • Precio de venta • Vendedores • Logística • Finanzas <p>Decide sobre las acciones gerenciales que se realizaran en una organización, en un ambiente simulado, contemplando todos los elementos, consiente de la responsabilidad y resultados como consecuencia.</p>
<p>Unidad de competencia 3: Informe de resultados, Reporte ejecutivo sobre los resultados obtenidos en la operación organizacional en base a las decisiones tomada.</p> <p>Presenta la información obtenida como resultado de las decisiones, acciones y operaciones en una organización en un periodo de tiempo determinado, así como una proyección a corto y largo plazo a través de las siguientes dinámicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Presentación de resultados producto de la operación en una organización en un ambiente simulado. • Resultados comparativos de las acciones tomadas en la organización en periodos de tiempo. • Elaboración de graficas informativas, resultado de la toma de decisiones. • Proyección de datos a corto y largo plazo en aspectos específicos de la organización.

5. Metodología de trabajo docente y acciones del alumno

Metodología	Acción del docente	Acción del estudiante
Estudios de caso	<ul style="list-style-type: none"> • Proporciona criterios para identificar estudios de caso en entornos simulados en decisiones empresariales 	<ul style="list-style-type: none"> • Elige, examina e interpreta estudios de caso, resultado de simulaciones empresariales para una toma de decisiones.
Modelos económicos	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación de reportes de los recursos financieros, humanos, comerciales para la toma de decisiones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aplica sus conocimientos de Administración, Contabilidad, Mercadotecnia y Recursos Humanos, para interpretar datos, gráficas y relaciones entre sí.
Análisis estadísticos		

6. Criterios generales de evaluación (desempeño)

Actividad	Producto
Guías y participación en clase (10%) Exámenes (10%) Presentaciones (10%) Ejercicio de simulación, proyecto (25%) Portafolio de evidencias (20%) Informe ejecutivo (25%)	Reporte escrito y análisis en clase Retroalimentación del manual Exposición oral Resultados de la toma de decisiones. Bitácora de trabajo. Informe detallado de los resultados en la toma de decisiones.

Se recomienda que en cada actividad se practique la autoevaluación y coevaluación con los estudiantes.



7. Perfil deseable del docente

Saberes / Profesión	Habilidades	Actitudes	Valores
Administración, Finanzas, Mercadotecnia, Contabilidad, Sistemas de producción, Recursos Humanos Formación en Administración, Contaduría o Negocios.	<ul style="list-style-type: none"> • Directivas, • Trabajo multidisciplinario • Gestión Empresarial • Expresión oral y escrita. • Toma de decisiones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Iniciativa y autonomía del trabajo. • Capacidad de adaptación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ética del trabajo. • Solidaridad. • Responsabilidad • Servicio.

8. Bibliografía

Básica para el alumno

Autor(es)	Título	Editorial	Año	URL
Labsab Simuladores de Negocios	TENPOMATIC (Gerencia General Integral)	Simulador		www.labsag.co.uk www.labsagcualtos.com
Garaña Corces, José Manuel	Negociación efectiva, Relación marca y concesionario: Saber negociar objetivos para no volver	Esic Editorial	2015	
Lewicki, Roy J.	Fundamentos de Negociación	McGraw-Hill	2012	
Lewicki, Roy J.	Essentials of Negotiation	McGraw-Hill	2016	
David, Fred R.	Conceptos de administración Estratégica	Pearson	2013	

Complementaria

Autor(es)	Título	Editorial	Año	URL
Jones, Gareth R.	Administración contemporánea	McGraw-Hill	2014	
Gitman, Lawrence J.	Principios de administración financiera	Pearson	2016	
Domínguez Bocanegra, Germán	Didáctica y aplicación de la Administración de operaciones: Contaduría y Administración.	Instituto Mexicano de Contadores Públicos	2016	

Tepatitlán de Morelos, Jalisco, marzo de 2017.

Nombre y firma del Jefe de Departamento de Estudios Organizacionales

Dr. Marco Antonio Berger García

Nombre y firma del Presidente de Academia Especialidades en Economía y Negocios

Dr. Cándido González Pérez