

## 1. Datos Generales de la asignatura

<b>Nombre de la asignatura:</b>	Habilidades Blandas en Turismo
<b>Clave de la asignatura:</b>	GPF-2105
<b>SATCA<sup>1</sup>:</b>	3 - 2 - 5
<b>Carrera:</b>	Licenciatura en Turismo

## 2. Presentación

### Caracterización de la asignatura

Esta asignatura aporta al perfil de egreso de la Licenciatura en Turismo, el desarrollar y aplicar habilidades directivas, así como 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 cinco 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.

---

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

Aunque muchas habilidades son requeridas en la gestión e innovación de productos turísticos sustentables, los individuos, las empresas y las industrias turísticas pueden basarse en diferentes combinaciones de habilidades en momentos diferentes las aptitudes de adopción y adaptación son más cruciales para algunos países: en muchas empresas turísticas la gestión e innovación de productos turísticos sustentables significa diseñar, desarrollar y gestionar productos, eventos y experiencias turísticas; que contribuyen al bienestar social, liderando con integridad y responsabilidad social organizaciones publicas y privadas relacionadas con la industria del turismo. Las estrategias turísticas también impulsan el desarrollo de habilidades, ya que proporcionan un marco para la toma de decisiones.

La asignatura se relaciona con Administración de Empresas Turísticas en el subtema 5.2.3 Comunicación, en el 5.2.6 Liderazgo y Comunicación y Relaciones Humanas en el subtema 1.4 Comunicación interna y externa, en el

**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 dentro de la dirección de tecnología e innovación.

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,

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

Lugar y fecha de elaboración o revisión	Participantes	Evento
Instituto Tecnológico Superior del Oriente del Estado de Hidalgo, Tecnológico Nacional de México, agosto 2021.	Academia del Programa Educativo de la Licenciatura en Turismo.	Reunión de Diseño Curricular de la Especialidad Gestión e Innovación de Productos Turísticos Sustentables

### 4. Competencia(s) a desarrollar

Competencia(s) específica(s) de la asignatura
<ul style="list-style-type: none"> <li>Aplica habilidades blandas “<i>Soft Skills</i>”, 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 de Gestión e Innovación de Productos Turísticos Sustentables.</li> </ul>

### 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 desarrollo de las habilidades directivas con el fin de resolver situaciones en el ámbito social y laboral.

## 6. Temario

No.	Temas	Subtemas
1	Generalidades de la Comunicación	<p>1.1. Habilidades con enfoque a las organizaciones</p> <p>1.2. Habilidades con enfoque a las personas</p> <p>1.3. Conceptos básicos sobre comunicación</p> <p>1.3.1. ¿Qué es la comunicación?</p> <p>1.3.2. Proceso de la comunicación</p> <p>1.4. Comunicación interpersonal</p> <p>1.4.1. Comunicación verbal</p> <p>1.4.2. Comunicación no verbal</p> <p>1.4.3. Expresión oral y escrita</p> <p>1.5. Modelo de relaciones en la comunicación</p> <p>1.6. Comunicación efectiva</p> <p>1.7. Comunicación asertiva</p> <p>1.8 Impacto de una comunicación efectiva en la Gestión e Innovación de Productos Turísticos Sustentables.</p>
2	Persuasión	<p>2.1. Anatomía de la persuasión</p> <p>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 en la Gestión e Innovación de Productos Turísticos</p>



		Sustentables.
--	--	---------------



3	Negociación	<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?</p> <p>3.2.2 Lo que no es la negociación</p> <p>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</p> <p>3.2.7 Estrategias de la negociación</p> <p>3.3 Impacto de una negociación efectiva en la gestión e innovación de productos turísticos sustentables.</p>
4	Liderazgo e integración de equipos de alto rendimiento	<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</p> <p>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 en la gestión e innovación de productos turísticos sustentables.</p>

5	Coaching	<ul style="list-style-type: none"><li>5.1. Coaching</li><li>5.2. El rol del coach<ul style="list-style-type: none"><li>5.2.1 Principios del coaching</li><li>5.2.2 Metodología del coaching</li><li>5.2.3 El coaching para el desarrollo del liderazgo</li></ul></li><li>5.3 El coaching integrado en el contexto en el contexto empresarial</li><li>5.4 Tipos y diversidad del coaching</li><li>5.5 Impacto del coaching en la gestión e innovación de productos turísticos sustentables.</li></ul>
---	----------	--

6	Trabajo con redes de contactos “Networking”	<p>6.1 Redes</p> <p>6.1.1 Definición e importancia de las Redes de Contactos</p> <p>6.1.2 Redes empresariales</p> <p>6.1.3 Redes científicas y académicas</p> <p>6.1.4 Redes gubernamentales</p> <p>6.2 Desarrollo de un “Networking” en la gestión de tecnología</p> <p>6.3 Ventajas funcionales del “Networking”</p> <p>6.4 Impacto del “Networking” en la gestión e innovación de productos turísticos sustentables.</p>
---	--	---

## 7. Actividades de aprendizaje de los temas

1. Generalidades de la comunicación	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s):</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 en la gestión e innovación de productos turísticos sustentables.</li> </ul> <p>Genéricas:</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 de aplicar los conocimientos en la práctica.</li> <li>● Habilidades de investigación.</li> <li>● Capacidad de aprender.</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> </ul>	<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 en la gestión e innovación de productos turísticos sustentables desde la Licenciatura en Turismo.</li> <li>● Analizar y elaborar mapa mental sobre los distintos tipos de comunicación.</li> <li>● Desarrolla en equipos de trabajo avance del proyecto de especialidad estableciendo un modelo de comunicación.</li> </ul>

- Preocupación por la calidad.

--	--

<b>2. Persuasión</b>	
<b>Competencias</b>	<b>Actividades de aprendizaje</b>
<p><b>Específica(s):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Aplica las habilidades de persuasión para el mejor desempeño eficiente en la gestión e innovación de productos turísticos sustentables.</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>	<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> <li>● Desarrolla en equipos de trabajo avance del proyecto de especialidad mediante el diseño de un discurso de alto impacto.</li> </ul>
<b>3. Negociación</b>	
<b>Competencias</b>	<b>Actividades de aprendizaje</b>

<p>Específica(s):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Desarrolla las habilidades de Negociación para el desempeño eficiente en la gestión e innovación de productos turísticos sustentables.</li> </ul> <p>Genéricas:</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 comunicar sus ideas.</li> <li>● Capacidad de liderazgo.</li> </ul>	<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>
--	--

<ul style="list-style-type: none"> <li>● Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica.</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> </ul>	
4. Liderazgo e integración de equipos de alto rendimiento	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Desarrolla las habilidades de liderazgo e integración de equipos de alto rendimiento, para el desempeño eficiente en la gestión e innovación de productos turísticos sustentables.</li> </ul> <p>Genéricas:</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 comunicar sus ideas.</li> <li>● Capacidad de liderazgo.</li> <li>● Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica.</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>● 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> <li>● Distinguir las características de un equipo de alto rendimiento y su importancia en las organizaciones y en la dirección de tecnología e innovación.</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> <li>● Elaborar un manual de estrategias para transformar a un grupo de trabajo en equipo de alto rendimiento aplicado al proyecto de especialidad.</li> </ul>

<b>5. Coaching</b>	
<b>Competencias</b>	<b>Actividades de aprendizaje</b>
<p>Específica(s):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Desarrolla las habilidades principales de Coaching, para ser aplicadas y mejorar el desempeño en la gestión e innovación de productos turísticos sustentables.</li> </ul> <p>Genéricas:</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 comunicar sus ideas.</li> <li>● Capacidad de liderazgo.</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> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Investigar y analizar en qué consiste el coaching empresarial turístico.</li> <li>● Exponer sobre las ventajas y desventajas del Coaching empresarial turístico.</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 de la Licenciatura en Turismo.</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 para el proyecto de especialidad.</li> </ul>
<b>6. Trabajo con Redes de Contactos “Networking”</b>	
<b>Competencias</b>	<b>Actividades de aprendizaje</b>



<ul style="list-style-type: none"> <li>● Específica(s): Desarrolla las habilidades en el Trabajo con Redes de Contactos “<i>Networking</i>” para el desempeño eficiente en la gestión e innovación de productos turísticos sustentables.</li> </ul> <p>Genéricas:</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> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Discutir en plenaria la importancia del “<i>Networking</i>” 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 <i>Networking</i> y la funcionalidad dentro de las organizaciones.</li> <li>● Elaborar investigación de campo sobre la utilización del <i>Networking</i> en las organizaciones y el impacto dentro de las mismas.</li> <li>● Desarrollar dentro del proyecto de especialidad una propuesta de redes de</li> </ul>
---	--

<ul style="list-style-type: none"> <li>● Capacidad de comunicar sus ideas.</li> <li>● Capacidad de liderazgo.</li> <li>● Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica.</li> <li>● Habilidades de investigación.</li> <li>● Capacidad de aprender.</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>	contactos.
---	------------

## 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 de asignatura

El objetivo del proyecto a desarrollar es que el estudiante demuestre el desarrollo y alcance de la(s) competencia(s) de la asignatura, considerando las siguientes fases:

**Fundamentación:** marco referencial (teórico, conceptual, contextual, legal) en el cual se fundamenta el proyecto de acuerdo con un diagnóstico realizado, mismo que permite a los estudiantes lograr la comprensión de la realidad o situación objeto de estudio para definir un proceso de intervención o hacer el diseño de un modelo.

**Planeación:** con base en el diagnóstico en esta fase se realiza el diseño del proyecto por parte de los estudiantes con asesoría del docente; implica planificar un proceso: de intervención empresarial, social o comunitario, el diseño de un modelo, entre otros, según el tipo de proyecto, las actividades a realizar los recursos requeridos y el cronograma de trabajo.

**Ejecución:** consiste en el desarrollo de la planeación del proyecto.

## 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.

## 11. Fuentes de información

- Huerta, J. (2014), *Desarrollo de habilidades directivas*, España, Pearson.
- Clegg, B. (2011) *Negociación al Instante, consejos prácticos, estrategias, soluciones*, España, Granica.
- Oliver, D. (2005) *Cómo negociar Eficazmente*, Estados Unidos Colección The Sunday Times.
- Griffin, R. (2017) *Comportamiento organizacional*, 2017, Ed. Cengage learning.
- Robbins, S. (2017) *Comportamiento Organizacional*, España, Pearson Educación.
- Yukl, G. (2008) *Liderazgo en las organizaciones*, España. Pearson.
- Maxwell, J. (2019) *El ABC del trabajo en equipo*. México. VR Editoras.
- Huerta, J. (2014) *Desarrollo de habilidades Directivas*, España, Pearson Educación.
- Shoening, A. (2014) *Negociación y persuasión: técnicas demoledoras para convertirlo en ganador*, México, Trillas.
- Corvette, B. (2011) *Técnicas de negociación y resolución de conflictos*, España, Pearson.
- Madrigal B. (2017) *Habilidades directivas*, México, McGraw Hill
- Marín, R. (2011) *El coaching en la empresa*, España. Aragón
- Peters, T. (2006) *Líderes del manamengt: innovación, gestionar con imaginación*, España, Deusto.
- Castañeda, R. (2017) *Un plan perfecto. No es malo ser empleado, lo malo es serlo toda la vida* 2017 Estados Unidos. Kindle