

## ASIGNATURA DE INTEGRADORA I

<b>1. Competencias</b>	<p>Dirigir proyectos de negocios y de actividades logísticas, utilizando fuentes de información y técnicas especializadas, para apoyar a la competitividad y rentabilidad de la organización.</p> <p>Dirigir la comercialización de productos y/o servicios a través de establecer estrategias de atención a clientes y ventas, con el fin de satisfacer los requerimientos de los clientes y proveedores.</p>
<b>2. Cuatrimestre</b>	Noveno
<b>3. Horas Teóricas</b>	4
<b>4. Horas Prácticas</b>	26
<b>5. Horas Totales</b>	30
<b>6. Horas Totales por Semana Cuatrimestre</b>	2
<b>7. Objetivo de aprendizaje</b>	El alumno elaborará una propuesta de mejora que integre la identificación de nuevas unidades de negocio y su comercialización, con la finalidad de apoyar la competitividad de la organización.

Unidades de Aprendizaje		Horas		
		Teóricas	Prácticas	Totales
<b>I.</b>	<b>Definición o análisis del proyecto</b>	4	6	10
<b>II.</b>	<b>Desarrollo del proyecto</b>	0	20	20
<b>Totales</b>		<b>4</b>	<b>26</b>	<b>30</b>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Ingeniería en Logística Comercial Global	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2020	

# INTEGRADORA I

## UNIDADES DE APRENDIZAJE

<b>1. Unidad de Aprendizaje</b>	I. Definición o análisis del proyecto
<b>2. Horas Teóricas</b>	4
<b>3. Horas Prácticas</b>	6
<b>4. Horas Totales</b>	10
<b>5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje</b>	El alumno elaborará una propuesta de diseño que integre la identificación de nuevas unidades de negocio y su comercialización, con la finalidad de apoyar la competitividad de la organización.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Análisis del proyecto	Explicar el proceso productivo de una organización y sus características	Identificar una proyecto de mejora, a través de analizar las características del proceso productivo de una organización.	Responsabilidad Dinamismo Sistémico
Propuesta del proyecto		Proponer un proyecto de mejora que integre una nueva unidad de negocio y su comercialización, indicando ventajas y desventajas.	Responsabilidad Dinamismo Sistémico

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Ingeniería en Logística Comercial Global	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2020	

# INTEGRADORA I

## PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir del análisis del proceso productivo de una organización, presentará un reporte que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Diagrama de flujo y características del proceso.</li><li>• Descripción del diagrama de flujo indicando las posibles mejoras.</li><li>• Selección y justificación del proyecto, indicando ventajas y desventajas.</li></ul>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Analizar las características del proceso productivo de una organización.</li><li>2. Identificar las acciones de mejora.</li><li>3. Seleccionar y justificar la propuesta de mejora.</li></ol>	<p>Proyecto Lista cotejo</p>

**ELABORÓ:** Comité de Directores de la Ingeniería en Logística Comercial Global

**REVISÓ:**

Dirección Académica

**APROBÓ:** C. G. U. T. y P.

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:**

Septiembre de 2020




# INTEGRADORA I

## PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Estudio de casos Investigación Tutorías	Pintarrón Cañón PC Impresos (catálogos y manuales de fabricantes, cotizaciones de equipos y servicios, casos) Internet

## ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		


ELABORÓ:	Comité de Directores de la Ingeniería en Logística Comercial Global	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

# INTEGRADORA I

## UNIDADES DE APRENDIZAJE

<b>1. Unidad de Aprendizaje</b>	<b>II. Desarrollo del proyecto</b>
<b>2. Horas Teóricas</b>	0
<b>3. Horas Prácticas</b>	20
<b>4. Horas Totales</b>	20
<b>5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje</b>	El alumno elaborará una propuesta de mejora relacionada con nuevas unidades de negocio y su comercialización, para impactar en la competitividad de la organización.

<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
Planeación del proyecto		Integrar los objetivos, estrategias y metas establecidas en el plan de desarrollo comercial	Responsabilidad Dinamismo Honestidad Sistemático
Desarrollo y seguimiento del proyecto		Presentar un esquema de coordinación de las actividades establecidas, indicando el cumplimiento de objetivos, tiempos y recursos, así como acciones de contingencia.	Responsabilidad Dinamismo Liderazgo Motivación Sistemático

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Ingeniería en Logística Comercial Global	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2020	

# INTEGRADORA I

## PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir de una propuesta presentará un reporte con lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Un plan que integre las actividades, tiempos, recursos necesarios y responsables.</li><li>• Un esquema de implementación, desarrollo y seguimiento (listas de cotejo del desarrollo de actividades planeadas vs. las realizadas, la adquisición de recursos humanos, materiales y servicios).</li></ul> <p>Un plan sobre acciones de contingencia</p>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Identificar objetivos, estrategias y metas del proyecto.</li><li>2. Relacionar actividades con recursos y tiempos de ejecución.</li><li>3. Analizar el desarrollo y la gestión del proyecto.</li><li>4. Analizar las posibles contingencias.</li><li>5. Diseñar plan de contingencias.</li></ol>	<p>Proyecto</p> <p>Lista de cotejo</p>

**ELABORÓ:** Comité de Directores de la Ingeniería en Logística Comercial Global

**REVISÓ:**

Dirección Académica

**APROBÓ:** C. G. U. T. y P.

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:**

Septiembre de 2020




# INTEGRADORA I

## PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Estudio de casos Investigación Tutorías	Pintarrón Cañón PC Impresos (catálogos y manuales de fabricantes, cotizaciones de equipos y servicios, casos) Internet.

## ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
	X	

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Ingeniería en Logística Comercial Global	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

## INTEGRADORA I

### CAPACIDADES DERIVADAS DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

Capacidad	Criterios de Desempeño
Diagnosticar las características comerciales de la empresa mediante técnicas documentales, de observación, estadísticas, operaciones, financieras para determinar nuevas unidades de negocios en la empresa.	<p>Integra un documento con la siguiente información sobre la empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidad técnica y tecnológica</li> <li>- Capacidad de producción y productividad</li> <li>- Capacidad Financiera</li> <li>- Tamaño y nivel de competencia</li> <li>- Experiencia en mercados nacionales e internacionales</li> <li>- Capacidad y actitud del gerenciamiento</li> <li>- Sistemas administrativos</li> <li>- Análisis de la empresa frente a su entorno local, nacional e internacional</li> </ul>
Realizar una investigación de mercados nacional y/o internacional mediante la metodología de investigación cuantitativa, cualitativa ó de factibilidad que permitan facilitar la incorporación a nuevos segmentos de mercado con la finalidad de determinar la viabilidad del mercado y establecer estrategias comerciales.	<p>Integra un informe que contenga la siguiente información:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Planeación del estudio ( mercado meta, elementos económicos, culturales, políticos, sociales, normas y regulaciones, recursos disponibles, con la finalidad de determinar la viabilidad del mercado y establecer estrategias comerciales)</li> <li>- Segmentación del mercado</li> <li>- Determinación de la muestra</li> <li>- Diseño de instrumentos de recopilación de información</li> <li>- Diseño del tipo de muestreo</li> <li>- Análisis e interpretación de resultados</li> <li>- Planeación estratégica de penetración de mercados</li> </ul>
Evaluar situación financiera mediante la información contable, para determinar la viabilidad de la operación comercial.	<p>Integra un Plan financiero que contenga la siguiente información:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Proyecciones de costos de operación</li> <li>- Estimación de ingresos y egresos</li> <li>- Relaciones costo volumen-utilidad</li> </ul>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Ingeniería en Logística Comercial Global	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2020	




Capacidad	Criterios de Desempeño
Desarrollar un plan de acción considerando técnicas de supervisión y evaluación de proyectos donde se consideren tiempos, recursos humanos y materiales para administrar y supervisar en tiempo y forma su correcta ejecución.	<p>Elabora un Plan de acción que contenga lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gráfica de Gantt</li> <li>- Métodos y técnicas de supervisión</li> <li>- Modelos de evaluación</li> <li>- Modelo de administración de proyectos</li> <li>- Selección y asignación de recursos Humanos</li> </ul>
Diagnosticar el proceso productivo utilizando métodos de análisis de diagramas de flujo con la finalidad de identificar actividades vitales y no vitales y proponer mejoras para la empresa.	<p>Elabora un informe que integre la siguiente información:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diagramas de flujo</li> <li>- Análisis de los procesos vitales y no vitales</li> <li>- Identificación actividades susceptibles a subcontratar</li> </ul>
Diseñar plan de subcontratación utilizando comparativos de costos administrativos y de operación, mediante técnicas de selección y evaluación de proveedores, considerando procedimientos y políticas de la organización, con la finalidad de desarrollar proyectos de mejora para la misma.	<p>Realiza un plan de subcontratación que contenga lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Proceso a subcontratar (ventajas y desventajas)</li> <li>- Comparativo de costos del proceso interno</li> <li>- Metodología del desarrollo del plan</li> <li>- Selección de proveedores</li> <li>- Método de evaluación</li> <li>- Plan de contingencia</li> </ul>
Desarrollar un plan de seguimiento de atención a clientes a través de información y datos de clientes reales y potenciales, proponiendo estrategias de seguimiento y atención, para facilitar el proceso de ventas de la organización. mediante estrategias de seguimiento considerando los procedimientos y políticas de la empresas, para garantizar la satisfacción del cliente	<p>Elabora y presenta un plan de atención a clientes que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Datos generales</li> <li>- Volúmenes de venta</li> <li>- Frecuencias de compra y consumo</li> <li>- Estrategias de implementación, seguimiento y atención a clientes</li> <li>- Información general sobre clientes</li> </ul>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Ingeniería en Logística Comercial Global	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2020	

Capacidad	Criterios de Desempeño
Planea la recuperación de clientes perdidos a través de técnicas de estudios de opinión y análisis de clientes perdidos, para identificar las áreas de oportunidad de la organización	Elabora Plan de recuperación que contenga: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cartera de clientes</li> <li>- Estudios de opinión o panel de clientes perdidos</li> <li>- Estrategias de captación de clientes potenciales</li> </ul>
Planea la prospección mediante la identificación, calificación y análisis de cartera de clientes potenciales para incursionar en nuevos nichos de mercado	Elabora un plan de prospección que integre: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Datos generales de los clientes</li> <li>- Volúmenes de venta</li> <li>- Frecuencias de compra y consumo</li> <li>- Técnicas de prospección</li> </ul>
Desarrollar un plan de ventas mediante la proyección de metas, considerando datos de prospección, procedimientos y políticas de la empresa, para acrecentar la cartera de clientes	Elabora un Plan de ventas que contenga: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Estrategias de la venta</li> <li>- Fuerza y condiciones de venta</li> <li>- Proyección de venta anual</li> </ul>
Establecer servicio postventa mediante estrategias de seguimiento considerando los procedimientos y políticas de la empresas, para garantizar la satisfacción del cliente	Diseña e implementa una Bitácora de seguimiento al cliente: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Formas de seguimiento</li> <li>- Acciones no conformes</li> <li>- Estadística del servicio</li> </ul>
Proponer plan de calidad a través de técnicas de observación y entrevistas basadas en métodos cuantitativos y cualitativos para mantener y/o mejorar los niveles de calidad en el proceso de ventas	Diseña e implementa un plan de calidad en el proceso de ventas: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Procedimiento del proceso</li> <li>- Diagramas de flujo</li> <li>- Formatos de control y reportes Estadísticos</li> </ul>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Ingeniería en Logística Comercial Global	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2020	

Capacidad	Criterios de Desempeño
Diagnosticar las características comerciales de la empresa mediante técnicas documentales, de observación, estadísticas, operaciones, financieras para determinar nuevas unidades de negocios en la empresa.	<p>Integra un documento con la siguiente información sobre la empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidad técnica y tecnológica</li> <li>- Capacidad de producción y productividad</li> <li>- Capacidad Financiera</li> <li>- Tamaño y nivel de competencia</li> <li>- Experiencia en mercados nacionales e internacionales</li> <li>- Capacidad y actitud del gerenciamiento</li> <li>- Sistemas administrativos</li> <li>- Análisis de la empresa frente a su entorno local, nacional e internacional</li> </ul>

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Ingeniería en Logística Comercial Global	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica	
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2020	

# INTEGRADORA I

## FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial
Ries Eric	(2011)	<i>The Lean Startup</i>	Madrid	España	DEUSTO
Giner De la Fuente Fernando	(2013)	<i>Emprender con ideas innovadoras</i>	Madrid	España	ESIC
Hernández Barrueco Luis Carlos	(2017)	<i>Técnicas Logísticas para innovar, planificar y gestionar</i>	Madrid	España	ALFA OMEGA
Puchol Moreno Luis	(2011)	<i>El Libro del Emprendedor</i>	Madrid	España	DIAZ DE SANTOS
Valdez, D.E. y . Bailey, J.	Recuperado el 8 de marzo 2007.	<i>El caso y la técnica de casos como herramienta en un curso de Maestría en Educación a distancia</i>	<a href="http://www.ruv.itesm.mx/portal/infouv/buletines/tintero/tintero_10/articulos/2.htm">http://www.ruv.itesm.mx/portal/infouv/buletines/tintero/tintero_10/articulos/2.htm</a>		

<b>ELABORÓ:</b>	Comité de Directores de la Ingeniería en Logística Comercial Global	<b>REVISÓ:</b>	Dirección Académica
<b>APROBÓ:</b>	C. G. U. T. y P.	<b>FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:</b>	Septiembre de 2020

