

## HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

<b>Nombre de la asignatura</b>	Comportamiento de Mercados Internacionales	<b>Resultado de aprendizaje de la asignatura:</b>	Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de evaluar los conceptos y herramientas fundamentales de marketing y la investigación de mercados, analizando el mercado, su entorno, y entendiendo el comportamiento del consumidor ante las nuevas tendencias del mercado y poder adaptarse a los cambios, mediante un proceso que consiste en definir el problema y el objetivo de la investigación, a través de la recopilación, análisis y el aprovechamiento sistemático de la información con el fin de identificar las oportunidades del mercado.
<b>Periodo</b>	10	<b>EAP</b>	Administración y Negocios Internacionales

COMPETENCIA	CRITERIOS	ESPECIFICACIÓN DEL NIVEL DE LOGRO	
<b>Gestión de Empresas Internacionales</b>  Identifica, evalúa, desarrolla ideas de negocios en los mercados internacionales; asimismo, gestiona de manera estratégica la apertura de nuevos mercados y el posicionamiento de la empresa en el ámbito internacional.	<b>Posicionamiento en el ámbito internacional</b>	Evalúa los valores diferenciales para el posicionamiento de productos y servicios en el ámbito internacional, así como su gestión.	3
	<b>Apertura de nuevos mercados de productos y servicios</b>	Evalúa la apertura de nuevos mercados de productos y servicios, así como la gestión de los mismos.	3
<b>Gestión Comercial Internacional</b>  Formula y diseña estrategias de comercialización internacional integrando cadenas productivas y de servicios, en el marco de la operación aduanera y aprovechando los tratados comerciales internacionales.	<b>Operaciones aduaneras y tratados internacionales</b>	Evalúa el marco de las operaciones aduaneras y el impacto de los tratados comerciales internacionales.	3
	<b>Estrategias de comercialización internacional</b>	Diseña y evalúa estrategias de comercialización internacional integrando cadenas productivas y de servicios.	3

Unidad 1		Nombre de la unidad	Fundamentos del comportamiento del consumidor global	Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de identificar los conceptos básicos asociados al comportamiento de los consumidores globales que inciden en los mercados internacionales.	Duración en horas	16	
Semana	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Propósito	Actividades para la enseñanza - aprendizaje (Docente - Estudiante)		Recursos	Metodología / Estrategias	Actividades asincrónicas de aprendizaje autónomo (Estudiante - Aula virtual)
1	2T	Consumidores y bienestar social	- Al finalizar la sesión el estudiante reconoce la importancia del bienestar social para los consumidores globales, y el crecimiento de ese segmento de mercado en el mundo.	<p><b>Antes de la sesión de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Leen el mensaje de bienvenida de la asignatura en el aula virtual</li> <li>- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT)</li> <li>- Leen la actividad de la S1</li> </ul> <p><b>Durante la sesión de aprendizaje</b></p> <p><b>Inicio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- A través de dinámicas activas el docente y los estudiantes se presentan asertivamente.</li> <li>- Comparten expectativas (con dinámica participativa y activa) docente y estudiantes respecto al desarrollo de la asignatura (sílabo y demás).</li> <li>- A través de una PPT se da explicación del sílabo</li> <li>- Forman equipos de trabajo para realizar actividades.</li> <li>- Se presenta el tema de la S1 y el propósito de la sesión de aprendizaje.</li> <li>- El docente muestra una secuencia de imágenes y un video "¿Cuál es DIFERENCIA entre un CLIENTE y CONSUMIDOR?" (<a href="https://www.youtube.com/watch?v=lp7mftuWK0A">https://www.youtube.com/watch?v=lp7mftuWK0A</a>) y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</li> <li>- ¿Será lo mismo hablar de consumidor y cliente?</li> <li>- ¿Qué entiendes por consumidor?</li> <li>- ¿Qué entiendes por cliente?</li> <li>- ¿Cuándo el consumidor se convierte en cliente?</li> </ul> <p><b>Desarrollo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Explicación detallada relacionada a consumidores y bienestar social.</li> <li>- Se toma la evaluación de entrada</li> </ul> <p><b>Cierre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se realiza la consolidación del tema</li> <li>- Los estudiantes emiten sus conclusiones frente a las actividades realizadas.</li> <li>- Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron.</li> <li>- Respuesta a las preguntas de los estudiantes</li> </ul> <p><b>EVALUACIÓN DIAGNÓSTICA</b> Evaluación individual teórica / Prueba objetiva</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PPT</li> <li>- "¿Cuál es DIFERENCIA entre un CLIENTE y CONSUMIDOR?" (<a href="https://www.youtube.com/watch?v=lp7mftuWK0A">https://www.youtube.com/watch?v=lp7mftuWK0A</a>)</li> </ul>	Clase expositiva / lección magistral (CE-LM)	Revisa el sílabo de la asignatura. Visualiza el video motivador. Desarrolla la Evaluación de entrada. Visualiza el recurso digital (PPT). Lee el material obligatorio. Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. Participa de la sesión síncrona. Desarrolla la actividad práctica	

## HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

	<p>2P</p>	<p>- Consumidores y bienestar social -Guía de trabajo práctico S1</p>		<p><b>Inicio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a las consumidores y bienestar social.</li> <li>- Socializamos el propósito de la clase.</li> </ul> <p><b>Desarrollo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En equipos de dos y hasta máximo de 5 integrantes leen y resuelven las preguntas de manera individual de la lectura presentada por el docente.</li> <li>- Cada estudiante analiza y responde las preguntas planteadas de la lectura.</li> <li>- El líder de cada equipo comparte un link de Canva (<a href="https://www.canva.com/">https://www.canva.com/</a>) colaborativo para elaborar una infografía.</li> <li>- Los estudiantes revisaran las PPT de clase y las siguientes bibliografías: Economipedia (2019). Comportamiento del consumidor: <a href="https://economipedia.com/definiciones/comportamiento-del-consumidor.html">https://economipedia.com/definiciones/comportamiento-del-consumidor.html</a> Economía (2022). ¿Cómo son los consumidores actuales? <a href="https://economia3.com/como-son-los-consumidores-actuales/">https://economia3.com/como-son-los-consumidores-actuales/</a> Cardona, D "et al." (2018). Comportamiento del consumidor. <a href="https://www.unilivre.edu.co/cartagena/images/investigacion/libros/El-comportamiento-del-consumidor.pdf">https://www.unilivre.edu.co/cartagena/images/investigacion/libros/El-comportamiento-del-consumidor.pdf</a>. (Pág. 21-27)</li> </ul> <p><b>Cierre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cada equipo presenta su infografía elaborada al salón de clase.</li> <li>- El docente retroalimenta dejando en claro la resolución o conclusiones, y su sentido de importancia.</li> <li>- Preguntas por parte de los alumnos.</li> <li>- Se realiza una encuesta para saber qué aprendieron en la parte teórica y práctica de esta parte del curso. Y cuál fue la forma como lo aprendieron mediante un formulario virtual.</li> </ul> <p><b>Después de la sesión de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes deberán presentarse utilizando la herramienta de PADLET: <a href="https://padlet.com/">https://padlet.com/</a></li> <li>- Revisan y desarrollan la actividad de la semana 1</li> <li>- Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana.</li> <li>- En caso de duda, escriba al docente a través del grupo de WhatsApp y en el foro de consultas y novedades.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PPT</li> <li>- CANVA: <a href="https://www.canva.com/">https://www.canva.com/</a> Economipedia (2019). Comportamiento del consumidor: <a href="https://economipedia.com/definiciones/comportamiento-del-consumidor.html">https://economipedia.com/definiciones/comportamiento-del-consumidor.html</a> Economía (2022). ¿Cómo son los consumidores actuales? <a href="https://economia3.com/como-son-los-consumidores-actuales/">https://economia3.com/como-son-los-consumidores-actuales/</a> Cardona, D "et al." (2018). Comportamiento del consumidor. <a href="https://www.unilivre.edu.co/cartagena/images/investigacion/libros/El-comportamiento-del-consumidor.pdf">https://www.unilivre.edu.co/cartagena/images/investigacion/libros/El-comportamiento-del-consumidor.pdf</a>. (Pág. 21-27)</li> </ul>	<p>Aprendizaje colaborativo</p>	
<p>2</p>	<p>2T</p>	<p>-El entorno del marketing internacional</p>	<p>- Al finalizar la sesión el estudiante Identifica la importancia de analizar el entorno del marketing internacional con el fin de recopilar información del comportamiento del consumidor.</p>	<p><b>Antes de la sesión de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT)</li> <li>- Leen la actividad de la S2</li> </ul> <p><b>Durante la sesión de aprendizaje</b></p> <p><b>Inicio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a las consumidor y bienestar social a través del uso de la herramienta digital de aprendizaje: <a href="https://www.mentimeter.com/">https://www.mentimeter.com/</a></li> <li>- Se presenta el tema de la S2 y el propósito de la sesión de aprendizaje.</li> </ul> <p>El docente muestra una secuencia de imágenes y un vídeo: 1. Microentorno y Macroentorno del marketing: <a href="https://www.youtube.com/watch?v=nCltrbLt6w8">https://www.youtube.com/watch?v=nCltrbLt6w8</a> y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Qué entiendes por macroentorno del marketing y qué variables pudiste identificar?</li> <li>- ¿Qué entiendes por microentorno del marketing y qué variables pudiste identificar?</li> </ul> <p><b>Desarrollo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Explicación detallada sobre el entorno del marketing internacional.</li> </ul> <p><b>Cierre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se realiza la consolidación del tema</li> <li>- Los estudiantes emiten sus conclusiones frente a las actividades realizadas.</li> <li>- Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron utilizando la herramienta de <a href="https://wordwall.net/es">https://wordwall.net/es</a></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PPT</li> <li>- <a href="https://www.mentimeter.com/">https://www.mentimeter.com/</a></li> <li>- Microentorno y Macroentorno del marketing: <a href="https://www.youtube.com/watch?v=nCltrbLt6w8">https://www.youtube.com/watch?v=nCltrbLt6w8</a></li> <li>- <a href="https://wordwall.net/es">https://wordwall.net/es</a></li> </ul>	<p>Clase expositiva / lección magistral (CE-LM)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Visualiza el recurso digital.</li> <li>- Lee el material obligatorio.</li> <li>- Visualiza el anuncio de cierre de la sesión.</li> <li>- Participa de la sesión síncrona.</li> <li>- Desarrolla la actividad práctica</li> </ul>

## HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

	2P	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El entorno del marketing internacional.</li> <li>- Guía de trabajo práctico S2</li> </ul>		<p><b>Inicio:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión y dinámica de la clase anterior respecto al entorno del marketing internacional.</li> <li>- Socializamos el propósito de la clase.</li> </ul> <p><b>Desarrollo:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En equipos de dos y hasta máximo de cuatro integrantes leen y resuelven las preguntas de manera individual de la lectura presentada por el docente.</li> <li>- Cada estudiante analiza y responde las preguntas planteadas de la lectura.</li> <li>- El líder de cada equipo explica la resolución de las preguntas planteadas a toda la clase para hacer el análisis común dando apertura a diversas opiniones.</li> <li>- Los estudiantes revisaran las siguientes bibliografías:</li> <li>- La Moradita de Inka Kola: <a href="https://3rcore.com/2022/05/23/mes-morado-sin-milagro-el-fracaso-comercial-de-la-moradita-de-inca-kola/#:~:text=El%20principal%20problema%20con%20La,morada%20en%20los%20hogares%20peruanos.">https://3rcore.com/2022/05/23/mes-morado-sin-milagro-el-fracaso-comercial-de-la-moradita-de-inca-kola/#:~:text=El%20principal%20problema%20con%20La,morada%20en%20los%20hogares%20peruanos.</a></li> <li>- Grupo Bimbo en China <a href="http://pueaa.unam.mx/blog/grupo-bimbo-en-china#:~:text=La%20llegada%20del%20osito%20Bimbo,un%20sistema%20de%20distribuci%C3%B3n%20propio.">http://pueaa.unam.mx/blog/grupo-bimbo-en-china#:~:text=La%20llegada%20del%20osito%20Bimbo,un%20sistema%20de%20distribuci%C3%B3n%20propio.</a></li> </ul> <p><b>Cierre:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se realiza la consolidación y síntesis del tema utilizando la herramienta Jamboard: <a href="https://jamboard.google.com/">https://jamboard.google.com/</a></li> <li>- Metacognición: se formula la reflexión</li> <li>- El estudiante explica con situaciones reales una alternativa a los hechos compartidos en la sesión.</li> <li>- El docente retroalimenta dejando en claro la resolución o conclusiones, y su sentido de importancia.</li> <li>- Preguntas por parte de los alumnos.</li> <li>- Se realiza una encuesta para saber qué aprendieron en la parte teórica y práctica de esta parte del curso. Y cuál fue la forma como lo aprendieron mediante un formulario virtual.</li> </ul> <p><b>Después de la sesión de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisan y desarrollan la actividad de la semana 2</li> <li>- Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana.</li> <li>- En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades.</li> </ul>	<p>PPT</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La Moradita de Inka Kola: <a href="https://3rcore.com/2022/05/23/mes-morado-sin-milagro-el-fracaso-comercial-de-la-moradita-de-inca-kola/#:~:text=El%20principal%20problema%20con%20La,morada%20en%20los%20hogares%20peruanos.">https://3rcore.com/2022/05/23/mes-morado-sin-milagro-el-fracaso-comercial-de-la-moradita-de-inca-kola/#:~:text=El%20principal%20problema%20con%20La,morada%20en%20los%20hogares%20peruanos.</a></li> <li>- Grupo Bimbo en China <a href="http://pueaa.unam.mx/blog/grupo-bimbo-en-china#:~:text=La%20llegada%20del%20osito%20Bimbo,un%20sistema%20de%20distribuci%C3%B3n%20propio.">http://pueaa.unam.mx/blog/grupo-bimbo-en-china#:~:text=La%20llegada%20del%20osito%20Bimbo,un%20sistema%20de%20distribuci%C3%B3n%20propio.</a></li> </ul>	Método de casos (MC)	
3	2T	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Entorno cultural</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Al finalizar la sesión el estudiante Identifica los aspectos culturales, que impactan en el comportamiento del consumidor.</li> </ul>	<p><b>Antes de la sesión de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT)</li> <li>- Leen la actividad de la S3</li> </ul> <p><b>Durante la sesión de aprendizaje</b></p> <p><b>Inicio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Revisión y dinámica de la clase anterior respecto al entorno del marketing internacional a través del uso de la herramienta digital de aprendizaje: <a href="https://nearpod.com/">https://nearpod.com/</a></li> <li>- Se presenta el tema de la S3 y el propósito de la sesión de aprendizaje.</li> <li>- El docente muestra un caso y los estudiantes visualizan el siguiente video: 1.El debate sobre el burkini en Francia. <a href="https://www.youtube.com/watch?v=9taWB13pZ0w">https://www.youtube.com/watch?v=9taWB13pZ0w</a> 2. 16 cosas locas que son consideradas normales en otros países: <a href="https://www.youtube.com/watch?v=zW9hptpBGKk">https://www.youtube.com/watch?v=zW9hptpBGKk</a> y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</li> <li>- ¿Qué se entiende por cultura?</li> <li>- ¿Qué está pasando con SARAH?</li> <li>- ¿Por qué personas de diferentes culturas reaccionan de manera distinta ante situaciones similares?</li> <li>- ¿Qué variables de la cultura lograste identificar a partir del video?</li> </ul> <p>Los estudiantes responden las preguntas formuladas a través de la herramienta <a href="https://nearpod.com/">https://nearpod.com/</a></p> <p><b>Desarrollo</b></p> <p>Explicación detallada sobre el entorno cultural.</p> <p><b>Cierre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se realiza la consolidación del tema</li> <li>- Los estudiantes emiten sus conclusiones frente a las actividades realizadas.</li> <li>- Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron utilizando la herramienta virtual de aprendizaje: <a href="https://www.socrative.com/">https://www.socrative.com/</a></li> <li>- Respuesta a las preguntas de los estudiantes</li> </ul>	<p>PPT</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><a href="https://nearpod.com/">https://nearpod.com/</a></li> <li><a href="https://www.youtube.com/watch?v=9taWB13pZ0w">https://www.youtube.com/watch?v=9taWB13pZ0w</a></li> <li><a href="https://www.youtube.com/watch?v=zW9hptpBGKk">https://www.youtube.com/watch?v=zW9hptpBGKk</a></li> <li><a href="https://nearpod.com/">https://nearpod.com/</a></li> <li><a href="https://www.socrative.com/">https://www.socrative.com/</a></li> </ul>	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Visualiza el recurso digital.</li> <li>- Lee el material obligatorio.</li> <li>- Visualiza el anuncio de cierre de la sesión.</li> <li>- Participa de la sesión síncrona.</li> <li>- Desarrolla la actividad práctica</li> </ul>

## HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

	<b>2P</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Entorno cultural</li> <li>- Guía práctica de trabajo S3</li> </ul>		<p><b>Inicio:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión y dinámica de la clase anterior respecto al entorno cultural.</li> <li>- Socializamos el propósito de la clase.</li> </ul> <p><b>Desarrollo:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En equipos de dos y hasta máximo de cuatro integrantes leen y resuelven las preguntas de manera individual del caso "El fracaso de Disneyland Paris" presentado por el docente.</li> <li>- Cada estudiante analiza y responde las preguntas planteadas de la lectura.</li> <li>- El líder de cada equipo explica la resolución de las preguntas planteadas a toda la clase para hacer el análisis común dando apertura a diversas opiniones.</li> <li>- Los estudiantes revisaran la siguiente bibliografía. Negotiantis (s.f). El fracaso de Disneyland Paris (s.f). <a href="https://negotiantis.com/fracaso-disneyland-paris/">https://negotiantis.com/fracaso-disneyland-paris/</a></li> </ul> <p><b>Cierre:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se realiza la consolidación y síntesis del tema utilizando la herramienta PADLET: <a href="https://padlet.com/">https://padlet.com/</a></li> <li>- Metacognición: se formula la reflexión</li> <li>- El estudiante explica con situaciones reales una alternativa a los hechos compartidos en la sesión.</li> <li>- El docente retroalimenta dejando en claro la resolución o conclusiones, y su sentido de importancia.</li> <li>- Preguntas por parte de los alumnos.</li> <li>- Se realiza una encuesta para saber qué aprendieron en la parte teórica y práctica de esta parte del curso. Y cuál fue la forma como lo aprendieron mediante un formulario virtual.</li> </ul> <p><b>Después de la sesión de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisan y desarrollan la actividad de la semana 3</li> <li>- Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana.</li> <li>- En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PPT</li> <li>Negotiantis (s.f). El fracaso de Disneyland Paris (s.f). <a href="https://negotiantis.com/fracaso-disneyland-paris/">https://negotiantis.com/fracaso-disneyland-paris/</a></li> <li>- PADLET: <a href="https://padlet.com/">https://padlet.com/</a></li> </ul>	Método de casos (MC)	
<b>4</b>	<b>2T</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Entorno económico, político y legal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Al finalizar la sesión el estudiante Identifica los aspectos económicos, políticos y legales, que impactan en el comportamiento del consumidor.</li> </ul>	<p><b>Antes de la sesión de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT)</li> <li>- Leen la actividad de la S4</li> </ul> <p><b>Inicio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Revisión y dinámica de la clase anterior referente a la Inteligencia de mercados internacionales utilizando la herramienta de <a href="https://jamboard.google.com/">https://jamboard.google.com/</a></li> <li>- Se presenta el tema de la S4 y socializamos el propósito de la sesión de aprendizaje.</li> </ul> <p>El docente muestra una imagen y los siguientes vídeos: Marketing Internacional - Tema 2: Análisis político, legal y tecnológico. <a href="https://www.youtube.com/watch?v=V9H0yjiCsYE">https://www.youtube.com/watch?v=V9H0yjiCsYE</a> La crisis económica de Venezuela. <a href="https://www.youtube.com/watch?v=XFBA4cDMaok">https://www.youtube.com/watch?v=XFBA4cDMaok</a> y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas: - ¿Qué opinas frente a la situación política, económica y social de Venezuela y Argentina? - ¿Cuáles son las variables del entorno económico, político y legal?</p> <p><b>Desarrollo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Explicación detallada acerca del entorno económico, político y legal.</li> </ul> <p><b>Cierre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se realiza la consolidación del tema</li> <li>- Los estudiantes emiten sus conclusiones frente a las actividades realizadas.</li> <li>- Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron utilizando la herramienta virtual de aprendizaje: <a href="https://es.padlet.com/">https://es.padlet.com/</a></li> <li>- Respuesta a las preguntas de los estudiantes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PPT</li> <li><a href="https://jamboard.google.com/">https://jamboard.google.com/</a></li> <li>Análisis político, legal y tecnológico. <a href="https://www.youtube.com/watch?v=V9H0yjiCsYE">https://www.youtube.com/watch?v=V9H0yjiCsYE</a></li> <li>La crisis económica de Venezuela. <a href="https://www.youtube.com/watch?v=XFBA4cDMaok">https://www.youtube.com/watch?v=XFBA4cDMaok</a></li> <li>- PADLET: <a href="https://padlet.com/">https://padlet.com/</a></li> </ul>	Clase expositiva / lección magistral (CE-LM)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Visualiza el recurso digital.</li> <li>- Lee el material obligatorio.</li> <li>- Participa en el foro formativo.</li> <li>- Visualiza el anuncio de cierre de la sesión.</li> <li>- Participa de la sesión síncrona.</li> <li>- Desarrolla la actividad práctica</li> </ul>

## HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

	<b>2P</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Entorno económico, político y legal</li> <li>- Guía de trabajo práctico S4</li> </ul>	<p><b>Inicio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión y dinámica de la clase anterior respecto al entorno económico, político y legal.</li> </ul> <p><b>Desarrollo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En equipos de 2 y hasta máximo de 5 integrantes crean un documento PPT drive compartido: <a href="https://www.google.com/intl/es/slides/about/">https://www.google.com/intl/es/slides/about/</a> donde deberán desarrollar la evaluación escrita práctica.</li> </ul> <p><b>Cierre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se realiza una encuesta para saber qué aprendieron en la parte teórica y práctica de esta parte del curso.</li> </ul> <p><b>C1 -S1</b></p> <p><b>Evaluación escrita grupal práctica / Prueba de desarrollo</b></p> <p><b>Después de la sesión de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisan y desarrollan la actividad de la semana 4</li> <li>- Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana.</li> <li>- En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades.</li> </ul>	<p>PPT</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <a href="https://www.google.com/intl/es/slides/about/">https://www.google.com/intl/es/slides/about/</a></li> </ul>	Método de casos (MC)	
--	-----------	--	--	--	----------------------	--

## HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

Unidad 2		Nombre de la unidad	Identificación de clientes globales	Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de determinar estrategias para la identificación y la selección de potenciales clientes globales, considerando la conducta de los mismos, asociados a oportunidades comerciales internacionales.	Duración en horas	16
Semana	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Propósito	Actividades para la enseñanza - aprendizaje (Docente - Estudiante)	Recursos	Metodología / Estrategias	Actividades asincrónicas de aprendizaje autónomo (Estudiante - Aula virtual)
5	2T	- Estrategias para encontrar clientes	Al finalizar la sesión el estudiante determina estrategias para la identificación y la selección de potenciales clientes globales, considerando la conducta de los mismos, asociados a oportunidades comerciales internacionales.	<p><b>Antes de la sesión de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT, lecturas)</li> <li>- Leen la actividad de la S5</li> </ul> <p><b>Inicio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión de la clase anterior referente a "Entorno económico, político y legal" utilizando la herramienta de <a href="https://nearpod.com/">https://nearpod.com/</a></li> <li>- Se presenta el tema de la S5 y socializamos el propósito de la clase.</li> </ul> <p>El docente muestra dos videos</p> <p>¿Cómo Conseguir Clientes En El Extranjero?</p> <p><a href="https://www.youtube.com/watch?v=f4QGD6cvZsU&amp;ab_channel=ComercioyAduanas">https://www.youtube.com/watch?v=f4QGD6cvZsU&amp;ab_channel=ComercioyAduanas</a></p> <p>Exportador: Localiza a tus clientes y a tu competencia con Trademap.</p> <p><a href="https://www.youtube.com/watch?v=msj3t0SAV10">https://www.youtube.com/watch?v=msj3t0SAV10</a></p> <p>y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Cómo encontramos clientes internacionales en el mercado internacional?</li> <li>- ¿Qué herramientas de inteligencia comercial internacional conoces para encontrar clientes?</li> </ul> <p><b>Desarrollo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Explicación detallada respecto a las estrategias para encontrar clientes.</li> </ul> <p><b>Cierre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se realiza la consolidación del tema</li> <li>- Los estudiantes emiten sus conclusiones frente a las actividades realizadas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PPT</li> <li>- <a href="https://nearpod.com/">https://nearpod.com/</a></li> <li>- ¿Cómo Conseguir Clientes En El Extranjero?</li> <li>- <a href="https://www.youtube.com/watch?v=f4QGD6cvZsU&amp;ab_channel=ComercioyAduanas">https://www.youtube.com/watch?v=f4QGD6cvZsU&amp;ab_channel=ComercioyAduanas</a></li> <li>- <a href="https://www.youtube.com/watch?v=msj3t0SAV10">https://www.youtube.com/watch?v=msj3t0SAV10</a></li> <li>- Exportador: Localiza a tus clientes y a tu competencia con Trademap.</li> <li>- <a href="https://www.youtube.com/watch?v=msj3t0SAV10">https://www.youtube.com/watch?v=msj3t0SAV10</a></li> </ul>	Clase expositiva / lección magistral (CE-LM)	
	2P	- Estrategias para encontrar clientes - Guía de trabajo práctico S5		<p><b>Inicio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a estrategias para encontrar clientes.</li> <li>- Socializamos el propósito de la clase.</li> </ul> <p><b>Desarrollo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En equipos de dos y hasta máximo de 5 integrantes leen y resuelven las preguntas de manera individual de la actividad práctica presentado por el docente.</li> <li>- Cada estudiante analiza y responde a las preguntas planteadas en la actividad práctica.</li> <li>- El líder de cada equipo explica la resolución de la actividad a toda la clase para hacer el análisis común dando apertura a diversas opiniones.</li> <li>- Los estudiantes revisarán y practicarán las siguientes herramientas de inteligencia de Mercados Internacionales:</li> <li>- VERYTRADE (ubicado en el campus virtual) <a href="https://www.veritrade.com/">https://www.veritrade.com/</a></li> <li>- EXPORTEMOS.PE <a href="https://exportemos.pe/">https://exportemos.pe/</a></li> <li>- TRADE MAP <a href="https://www.trademap.org/">https://www.trademap.org/</a></li> <li>- MARKET ACCESS MAP <a href="https://www.macmap.org/">https://www.macmap.org/</a></li> <li>- GLOBAL TRADE HELP DESK <a href="https://globaltradehelpdesk.org/es">https://globaltradehelpdesk.org/es</a></li> <li>- ACCESS2MARKET <a href="https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/home">https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/home</a></li> <li>- SUNAT <a href="https://www.sunat.gob.pe/portalanterior.html">https://www.sunat.gob.pe/portalanterior.html</a></li> </ul> <p><b>Cierre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- El estudiante explica con situaciones reales una alternativa a los hechos compartidos en la sesión.</li> <li>- El docente retroalimenta dejando en claro la resolución o conclusiones, y su sentido de importancia.</li> <li>- Preguntas por parte de los alumnos.</li> </ul> <p><b>Después de la sesión de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisan y desarrollan la actividad de la semana 5</li> <li>- Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana.</li> <li>- En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PPT</li> <li>- VERYTRADE (ubicado en el campus virtual) <a href="https://www.veritrade.com/">https://www.veritrade.com/</a></li> <li>- EXPORTEMOS.PE <a href="https://exportemos.pe/">https://exportemos.pe/</a></li> <li>- TRADE MAP <a href="https://www.trademap.org/">https://www.trademap.org/</a></li> <li>- MARKET ACCESS MAP <a href="https://www.macmap.org/">https://www.macmap.org/</a></li> <li>- GLOBAL TRADE HELP DESK <a href="https://globaltradehelpdesk.org/es">https://globaltradehelpdesk.org/es</a></li> <li>- ACCESS2MARKET <a href="https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/home">https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/home</a></li> <li>- SUNAT <a href="https://www.sunat.gob.pe/portalanterior.html">https://www.sunat.gob.pe/portalanterior.html</a></li> </ul>	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Visualiza el recurso digital.</li> <li>- Lee el material obligatorio.</li> <li>- Visualiza el anuncio de cierre de la sesión.</li> <li>- Participa de la sesión sincrónica.</li> <li>- Desarrolla la actividad práctica</li> </ul>

## HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

<b>6</b>	<b>2T</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Factores que influyen en la conducta del consumidor</li> </ul>	<p><b>Antes de la sesión de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT, lecturas)</li> <li>- Leen la actividad de la S6</li> </ul> <p><b>Inicio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión de la clase anterior referente a "estrategias para encontrar clientes" utilizando la herramienta de <a href="https://jamboard.google.com/">https://jamboard.google.com/</a></li> <li>- Se presenta el tema de la S6 y socializamos el propósito de la clase.</li> </ul> <p>El docente muestra dos videos sobre:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Factores que influyen en el consumidor. <a href="https://www.youtube.com/watch?v=P1BeyxOBe7s&amp;ab_channel=MarketingUPacifico">https://www.youtube.com/watch?v=P1BeyxOBe7s&amp;ab_channel=MarketingUPacifico</a></li> <li>- Factores psicológicos y el comportamiento del consumidor: <a href="https://www.youtube.com/watch?v=KRbVdi_nKT4&amp;ab_channel=ANUORAGUILAR">https://www.youtube.com/watch?v=KRbVdi_nKT4&amp;ab_channel=ANUORAGUILAR</a></li> </ul> <p>y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Crees que es fácil entender al consumidor?</li> <li>- ¿Qué factores influyen en el comportamiento del consumidor?</li> </ul> <p><b>Desarrollo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Explicación detallada sobre los factores que influyen en la conducta del consumidor.</li> </ul> <p><b>Cierre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se realiza la consolidación del tema</li> <li>- Los estudiantes emiten sus conclusiones frente a las actividades realizadas.</li> <li>- Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron utilizando la herramienta virtual de aprendizaje: <a href="https://www.socrative.com/">https://www.socrative.com/</a></li> <li>- Respuesta a las preguntas de los estudiantes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PPT</li> <li>- <a href="https://jamboard.google.com/">https://jamboard.google.com/</a></li> <li>- Factores que influyen en el consumidor. <a href="https://www.youtube.com/watch?v=P1BeyxOBe7s&amp;ab_channel=MarketingUPacifico">https://www.youtube.com/watch?v=P1BeyxOBe7s&amp;ab_channel=MarketingUPacifico</a></li> <li>- Factores psicológicos y el comportamiento del consumidor: <a href="https://www.youtube.com/watch?v=KRbVdi_nKT4&amp;ab_channel=ANUORAGUILAR">https://www.youtube.com/watch?v=KRbVdi_nKT4&amp;ab_channel=ANUORAGUILAR</a></li> <li>- <a href="https://www.socrative.com/">https://www.socrative.com/</a></li> </ul>	Clase expositiva / lección magistral (CE-LM)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Visualiza el recurso digital.</li> <li>- Lee el material obligatorio.</li> <li>- Visualiza el anuncio de cierre de la sesión.</li> <li>- Participa de la sesión síncrona.</li> <li>- Desarrolla la actividad práctica</li> </ul>
	<b>2P</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Factores que influyen en la conducta del consumidor</li> <li>- Guía de trabajo práctico S6</li> </ul>	<p>Al finalizar la sesión el estudiante distingue los factores que influyen directamente en la conducta de los consumidores internacionales.</p> <p><b>Inicio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a los factores que influyen en la conducta del consumidor.</li> <li>- Socializamos el propósito de la clase.</li> </ul> <p><b>Desarrollo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En equipos de 2 y hasta máximo de 5 integrantes crean una presentación colaborativa en la herramienta CANVA: <a href="https://www.canva.com/">https://www.canva.com/</a></li> <li>- Y desarrollan la actividad propuesta en la guía de trabajo práctico sobre los factores que influyen en la conducta del consumidor.</li> <li>- Los estudiantes revisaran la siguiente bibliografía. Sordo, A. (s.f).Los 10 factores que afectan el comportamiento de los consumidores. <a href="https://blog.hubspot.es/marketing/factores-comportamiento-del-consumidor#:~:text=El%20comportamiento%20del%20consumidor%20es,en%20su%20manera%20de%20comprar">https://blog.hubspot.es/marketing/factores-comportamiento-del-consumidor#:~:text=El%20comportamiento%20del%20consumidor%20es,en%20su%20manera%20de%20comprar</a>).</li> </ul> <p><b>Cierre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se realiza una encuesta para saber qué aprendieron en la parte teórica y práctica de esta parte del curso. Y cuál fue la forma como lo aprendieron a través de la herramienta de Mentimeter: <a href="https://www.mentimeter.com/es-ES">https://www.mentimeter.com/es-ES</a></li> </ul> <p><b>Después de la sesión de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisan y desarrollan la actividad de la semana 6</li> <li>- Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana.</li> <li>- En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PPT</li> <li>- CANVA: <a href="https://www.canva.com/">https://www.canva.com/</a></li> <li>- Sordo, A. (s.f).Los 10 factores que afectan el comportamiento de los consumidores. <a href="https://blog.hubspot.es/marketing/factores-comportamiento-del-consumidor#:~:text=El%20comportamiento%20del%20consumidor%20es,en%20su%20manera%20de%20comprar">https://blog.hubspot.es/marketing/factores-comportamiento-del-consumidor#:~:text=El%20comportamiento%20del%20consumidor%20es,en%20su%20manera%20de%20comprar</a>).</li> <li>- Mentimeter: <a href="https://www.mentimeter.com/es-ES">https://www.mentimeter.com/es-ES</a></li> </ul>	Aprendizaje colaborativo	

## HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

<b>7</b>	<b>2T</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Influencias internas en el comportamiento del consumidor</li> </ul>	<p style="text-align: center;">Al finalizar la sesión el estudiante comprende las influencias internas que afectan el comportamiento del consumidor.</p>	<p><b>Antes de la sesión de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT, lecturas)</li> <li>- Leen la actividad de la S7</li> </ul> <p><b>Inicio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión de la clase anterior referente a "Factores que influyen en la conducta del consumidor utilizando la herramienta de: <a href="https://app-sorteos.com/es/apps/la-ruleta-decide">https://app-sorteos.com/es/apps/la-ruleta-decide</a></li> <li>- Se presenta el tema de la S7 y socializamos el propósito de la clase.</li> </ul> <p>El docente muestra 1 lectura y 1 videos sobre:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Lectura: 13 factores del comportamiento del consumidor. <a href="https://clientesmercados.com/blog/144-13-factores-del-comportamiento-del-consumidor.html#:~:text=Entre%20los%20factores%20internos%2C%20est%C3%A1n,que%20nos%20empuja%20a%20actuar.">https://clientesmercados.com/blog/144-13-factores-del-comportamiento-del-consumidor.html#:~:text=Entre%20los%20factores%20internos%2C%20est%C3%A1n,que%20nos%20empuja%20a%20actuar.</a></li> <li>-Vídeo: Factores psicológicos y el comportamiento del consumidor. <a href="https://www.youtube.com/watch?v=3ufp_vm55KY&amp;ab_channel=ANUORAGUILAR">https://www.youtube.com/watch?v=3ufp_vm55KY&amp;ab_channel=ANUORAGUILAR</a></li> </ul> <p>y a partir de ello los estudiantes responden a la siguiente pregunta:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Qué factores internos influyen en el comportamiento del consumidor?</li> </ul> <p><b>Desarrollo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Explicación detallada sobre las influencias internas en el comportamiento del consumidor.</li> </ul> <p><b>Cierre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se realiza la consolidación del tema</li> <li>- Los estudiantes emiten sus conclusiones frente a las actividades realizadas.</li> <li>- Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron utilizando la herramienta virtual de aprendizaje: <a href="https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true">https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true</a></li> <li>- Respuesta a las preguntas de los estudiantes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PPT</li> <li>- <a href="https://app-sorteos.com/es/apps/la-ruleta-decide">https://app-sorteos.com/es/apps/la-ruleta-decide</a></li> </ul> <p>Lectura: 13 factores del comportamiento del consumidor <a href="https://clientesmercados.com/blog/144-13-factores-del-comportamiento-del-consumidor.html#:~:text=Entre%20los%20factores%20internos%2C%20est%C3%A1n,que%20nos%20empuja%20a%20actuar.">https://clientesmercados.com/blog/144-13-factores-del-comportamiento-del-consumidor.html#:~:text=Entre%20los%20factores%20internos%2C%20est%C3%A1n,que%20nos%20empuja%20a%20actuar.</a></p> <p>-Vídeo: Factores psicológicos y el comportamiento del consumidor - <a href="https://www.youtube.com/watch?v=3ufp_vm55KY&amp;ab_channel=ANUORAGUILAR">https://www.youtube.com/watch?v=3ufp_vm55KY&amp;ab_channel=ANUORAGUILAR</a> - <a href="https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true">https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true</a></p>	<p>Clase expositiva / lección magistral (CE-LM)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Visualiza el recurso digital.</li> <li>- Lee el material obligatorio.</li> <li>- Participa en el foro formativo.</li> <li>- Visualiza el anuncio de cierre de la sesión.</li> <li>- Participa de la sesión síncrona.</li> <li>- Desarrolla la actividad práctica</li> </ul>
	<b>2P</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Influencias internas en el comportamiento del consumidor</li> <li>- Guía de trabajo práctico S7</li> </ul>	<p><b>Inicio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a "Influencias internas en el comportamiento del consumidor".</li> <li>- Socializamos el propósito de la clase.</li> </ul> <p><b>Desarrollo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En equipos de 2 y hasta máximo de 5 integrantes</li> <li>- Los estudiantes desarrollan los ejercicios grupales de análisis de casos ubicada en la guía de trabajo práctico de la semana 7.</li> </ul> <p><b>Cierre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se realiza una encuesta para saber qué aprendieron en la parte teórica y práctica de esta parte del curso. Y cuál fue la forma como lo aprendieron a través de la herramienta de Quiziz: <a href="https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true">https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true</a></li> </ul> <p><b>C1 - SC2</b> <b>Ejercicios grupales de análisis de casos / Rúbrica de evaluación</b></p> <p><b>Después de la sesión de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisan y desarrollan la actividad de la semana 7</li> <li>- Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana.</li> <li>- En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PPT</li> <li>- Quiziz: <a href="https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true">https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true</a></li> </ul>	<p>Método de casos (MC)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Visualiza el recurso digital.</li> <li>- Lee el material obligatorio.</li> <li>- Participa en el foro formativo.</li> <li>- Visualiza el anuncio de cierre de la sesión.</li> <li>- Participa de la sesión síncrona.</li> <li>- Desarrolla la actividad práctica</li> </ul>	

## HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

<b>8</b>	<b>2T</b>	- Evaluación Parcial	Al finalizar la sesión el estudiante aplica los conceptos previamente aprendidos a través de una evaluación escrita.	<p><b>Antes de la sesión de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT, lecturas)</li> <li>- Leen la actividad de la S8</li> </ul> <p><b>Inicio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión de la clase anterior referente a "Influencias internas en el comportamiento del consumidor" utilizando la herramienta de: <a href="https://nearpod.com/">https://nearpod.com/</a></li> <li>- Socializamos el propósito de la clase.</li> </ul> <p><b>Desarrollo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Repaso de los temas desarrollados (semana 1 – Semana 7) utilizando la herramienta Jamboard: <a href="https://jamboard.google.com/">https://jamboard.google.com/</a></li> </ul> <p><b>Cierre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se realiza la consolidación del tema</li> <li>- Los estudiantes emiten sus conclusiones frente a las actividades realizadas.</li> <li>- Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron utilizando la herramienta virtual de aprendizaje: <a href="https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true">https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true</a></li> <li>- Respuesta a las preguntas de los estudiantes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PPT</li> <li>- <a href="https://nearpod.com/">https://nearpod.com/</a></li> <li>- Jamboard: <a href="https://jamboard.google.com/">https://jamboard.google.com/</a></li> <li>- Quiziz: <a href="https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true">https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true</a></li> </ul>	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Visualiza el recurso digital.</li> <li>- Lee el material obligatorio.</li> <li>- Visualiza el anuncio de cierre de la sesión.</li> <li>- Participa de la sesión síncrona.</li> <li>- Desarrolla la evaluación parcial.</li> </ul>
	<b>2P</b>	- Evaluación Parcial Guía de trabajo práctico S8		<p><b>Inicio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión y dinámica de la clase anterior</li> <li>- Socializamos el propósito de la clase.</li> </ul> <p><b>Desarrollo</b></p> <p>Los estudiantes de manera individual desarrollan la evaluación parcial.</p> <p><b>Cierre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se realiza una encuesta para saber qué aprendieron en la parte teórica y práctica de esta parte del curso. Y cuál fue la forma como lo aprendieron a través de la herramienta de Quiziz: <a href="https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true">https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true</a></li> </ul> <p><b>EVALUACIÓN PARCIAL:</b> <b>Evaluación escrita individual teórico-práctico</b></p> <p><b>Después de la sesión de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisan y desarrollan la actividad de la semana 8</li> <li>- Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana.</li> <li>- En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PPT</li> <li>- Quiziz: <a href="https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true">https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true</a></li> </ul>	Aprendizaje colaborativo	

## HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

Unidad 3		Nombre de la unidad	La mezcla en el marketing global	Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de evaluar estrategias de marketing con visión global, cuya ejecución permita el desarrollo comercial e internacional de proyectos empresariales.	Duración en horas	16
Semana	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Propósito	Actividades para la enseñanza - aprendizaje (Docente - Estudiante)	Recursos	Metodología / Estrategias	Actividades asíncronas de aprendizaje autónomo (Estudiante - Aula virtual)
9	2T	Administración de producto y marcas globales - (Variables de producto)	Al finalizar la sesión el estudiante compara las variables de producto que afectan la administración de productos y marcas globales.	<p><b>Antes de la sesión de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT, lecturas)</li> <li>- Leen la actividad de la S9</li> </ul> <p><b>Inicio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión de la clase anterior y reflexiones sobre la evaluación parcial.</li> <li>- Se presenta el tema de la S9 y socializamos el propósito de la clase. El docente muestra una secuencia de imágenes y los siguientes videos</li> <li>- Un producto para lavar autos sin agua. <a href="https://www.youtube.com/watch?v=W1EcQW-ByW4">https://www.youtube.com/watch?v=W1EcQW-ByW4</a></li> <li>- Un impermeable de bolsillo "Rain Card" <a href="https://www.youtube.com/watch?v=hm9YGG8777Y">https://www.youtube.com/watch?v=hm9YGG8777Y</a></li> <li>- Mexiquilla <a href="https://www.youtube.com/watch?v=Uf-G74EgNOU">https://www.youtube.com/watch?v=Uf-G74EgNOU</a></li> <li>- Despinta <a href="https://www.youtube.com/watch?v=SMU6egF-xdc">https://www.youtube.com/watch?v=SMU6egF-xdc</a></li> <li>- Marketing Mix 4P en español. <a href="https://www.youtube.com/watch?v=9_ETahm3PMM">https://www.youtube.com/watch?v=9_ETahm3PMM</a></li> </ul> <p>y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>¿Qué se entiende por marketing mix?</li> <li>¿Con qué otros nombres se le conoce al marketing mix?</li> <li>¿Cuáles son los componentes del marketing mix?</li> <li>¿Qué se entiende por producto y servicio?</li> <li>¿Qué marcas internacionales conoces?</li> <li>¿Cuál de los 4 productos mostrados en el video te pareció más innovador? ¿Porqué?</li> </ul> <p>Los estudiantes responden las preguntas utilizando la herramienta. PADLET: <a href="https://padlet.com/">https://padlet.com/</a></p> <p><b>Desarrollo</b></p> <p>Explicación detallada sobre la administración de producto y marcas globales (Variables de producto).</p> <p><b>Cierre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se realiza la consolidación del tema</li> <li>- Los estudiantes emiten sus conclusiones frente a las actividades realizadas.</li> <li>- Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron utilizando la herramienta virtual de aprendizaje: <a href="https://genial.ly/es/">https://genial.ly/es/</a></li> <li>- Respuesta a las preguntas de los estudiantes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PPT</li> <li>- Un producto para lavar autos sin agua. <a href="https://www.youtube.com/watch?v=W1EcQW-ByW4">https://www.youtube.com/watch?v=W1EcQW-ByW4</a></li> <li>- Un impermeable de bolsillo "Rain Card" <a href="https://www.youtube.com/watch?v=hm9YGG8777Y">https://www.youtube.com/watch?v=hm9YGG8777Y</a></li> <li>- Mexiquilla <a href="https://www.youtube.com/watch?v=Uf-G74EgNOU">https://www.youtube.com/watch?v=Uf-G74EgNOU</a></li> <li>- Despinta <a href="https://www.youtube.com/watch?v=SMU6egF-xdc">https://www.youtube.com/watch?v=SMU6egF-xdc</a></li> <li>- Marketing Mix 4P en Español. <a href="https://www.youtube.com/watch?v=9_ETahm3PMM">https://www.youtube.com/watch?v=9_ETahm3PMM</a></li> <li>- PADLET: <a href="https://padlet.com/">https://padlet.com/</a></li> <li>- <a href="https://genial.ly/es/">https://genial.ly/es/</a></li> </ul>	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Visualiza el recurso digital.</li> <li>- Lee el material obligatorio.</li> <li>- Visualiza el anuncio de cierre de la sesión.</li> <li>- Participa de la sesión sincrónica.</li> <li>- Desarrolla la actividad práctica</li> </ul>
	2P	Administración de producto y marcas globales - (Variables de producto) - Guía de trabajo práctico s9		<p><b>Inicio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a la administración de producto y marcas globales (Variables de producto).</li> <li>- Socializamos el propósito de la clase.</li> </ul> <p><b>Desarrollo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En equipos de dos y hasta máximo de cuatro integrantes leen y resuelven las preguntas de manera individual de los casos "Tesla y Zappos" presentada por el docente en la guía de trabajo práctico de la S9.</li> <li>- Cada estudiante analiza y responde las preguntas planteadas de la lectura.</li> <li>- El líder de cada equipo explica la resolución de las preguntas planteadas a toda la clase para hacer el análisis común dando apertura a diversas opiniones.</li> </ul> <p><b>Cierre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se realiza una encuesta para saber qué aprendieron en la parte teórica y práctica de esta parte del curso. Y cuál fue la forma como lo aprendieron a través de la herramienta de Jamboard: <a href="https://jamboard.google.com/">https://jamboard.google.com/</a></li> </ul> <p><b>Después de la sesión de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisan y desarrollan la actividad de la semana 9</li> <li>- Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana.</li> <li>- En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PPT</li> <li>- Jamboard: <a href="https://jamboard.google.com/">https://jamboard.google.com/</a></li> </ul>	Método de casos (MC)	

## HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

<b>10</b>	<b>2T</b>	Administración de producto y marcas globales - (Portafolio)	Al finalizar la sesión el estudiante desarrolla una propuesta de gestión de un portafolio de productos en el ámbito global.	<b>Antes de la sesión de aprendizaje</b> -Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT, lecturas) - Leen la actividad de la S10 <b>Inicio</b> - Revisión de la clase anterior- - Se presenta el tema de la S10 y socializamos el propósito de la clase. El docente muestra los siguientes videos ¿Qué son las extensiones de líneas de productos y marcas? <a href="https://www.youtube.com/watch?v=ObyEbaP9deQ&amp;ab_channel=ANUORAGUILAR">https://www.youtube.com/watch?v=ObyEbaP9deQ&amp;ab_channel=ANUORAGUILAR</a> Portafolio de productos <a href="https://www.youtube.com/watch?v=GTN-pU-zgG4&amp;ab_channel=IsrraelVergara">https://www.youtube.com/watch?v=GTN-pU-zgG4&amp;ab_channel=IsrraelVergara</a> y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas: - ¿Qué entiendes por extensión de línea de producto? - ¿Qué se entiende por amplitud y profundidad de línea? Los estudiantes responden las preguntas utilizando la herramienta. JAMBOARD: <a href="https://jamboard.google.com/">https://jamboard.google.com/</a> <b>Desarrollo</b> Explicación detallada sobre la administración de producto y marcas globales (Portafolio de productos). <b>Cierre</b> - Se realiza la consolidación del tema - Los estudiantes emiten sus conclusiones frente a las actividades realizadas. - Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron utilizando la herramienta virtual de aprendizaje: <a href="https://genial.ly/es/">https://genial.ly/es/</a> - Respuesta a las preguntas de los estudiantes	- PPT ¿Qué son las extensiones de líneas de productos y marcas? <a href="https://www.youtube.com/watch?v=ObyEbaP9deQ&amp;ab_channel=ANUORAGUILAR">https://www.youtube.com/watch?v=ObyEbaP9deQ&amp;ab_channel=ANUORAGUILAR</a> Portafolio de productos <a href="https://www.youtube.com/watch?v=GTN-pU-zgG4&amp;ab_channel=IsrraelVergara">https://www.youtube.com/watch?v=GTN-pU-zgG4&amp;ab_channel=IsrraelVergara</a> JAMBOARD: <a href="https://jamboard.google.com/">https://jamboard.google.com/</a> - <a href="https://genial.ly/es/">https://genial.ly/es/</a>	Aprendizaje colaborativo	- Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión sincrónica. - Desarrolla la actividad práctica
	<b>2P</b>	Administración de producto y marcas globales - (Portafolio) - Guía de trabajo práctico S10		<b>Inicio</b> - Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a la administración de producto y marcas globales (Portafolio de productos). - Socializamos el propósito de la clase. <b>Desarrollo</b> - En equipos de dos y hasta máximo de 5 integrantes los equipos de trabajo elaboran su portafolio de productos en una herramienta colaborativa elegido por ellos, aplicado a su proyecto final y presentan el avance frente a clases. <b>Cierre</b> - Se realiza una encuesta para saber qué aprendieron en la parte teórica y práctica de esta parte del curso. Y cuál fue la forma como lo aprendieron a través de la herramienta de Jamboard: <a href="https://jamboard.google.com/">https://jamboard.google.com/</a> <b>Después de la sesión de aprendizaje</b> - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 10 - Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana. - En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades.	- PPT JAMBOARD: <a href="https://jamboard.google.com/">https://jamboard.google.com/</a>	Aprendizaje colaborativo	

## HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

11	2T	- Marketing de servicios globales	Al finalizar la sesión el estudiante evalúa la importancia del marketing de servicios en la economía mundial.	<p><b>Antes de la sesión de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT, lecturas)</li> <li>- Leen la actividad de la S11</li> </ul> <p><b>Inicio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión de la clase anterior referente al "Administración de producto y marcas globales (Portafolio de productos). utilizando la herramienta de: <a href="https://genial.ly/es/">https://genial.ly/es/</a></li> <li>- Se presenta el tema de la S11 y socializamos el propósito de la de la sesión de aprendizaje. El docente muestra brinda una lectura y un vídeo:</li> <li>-Marketing de servicios: <a href="https://www.youtube.com/watch?v=vd0IB4mkrKk">https://www.youtube.com/watch?v=vd0IB4mkrKk</a></li> <li>-Software para barcos cautiva a los Tiburones   Shark Tank México <a href="https://www.youtube.com/watch?v=ULhQsXkKH1E&amp;ab_channel=SharkTankM%C3%A9xico">https://www.youtube.com/watch?v=ULhQsXkKH1E&amp;ab_channel=SharkTankM%C3%A9xico</a> y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas: <ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Qué se entiende por servicio?</li> <li>- ¿Qué empresas de servicios conoces?</li> <li>- ¿Alguna vez han tenido alguna experiencia buena y mala con un servicio? ¿Cuáles y por qué?</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Desarrollo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Explicación detallada sobre el marketing de servicios globales.</li> </ul> <p><b>Cierre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se realiza la consolidación del tema</li> <li>- Los estudiantes emiten sus conclusiones frente a las actividades realizadas.</li> <li>- Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron utilizando la herramienta virtual de aprendizaje: <a href="https://kahoot.it/">https://kahoot.it/</a></li> <li>- Respuesta a las preguntas de los estudiantes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PPT</li> <li>- <a href="https://genial.ly/es/">https://genial.ly/es/</a></li> <li>Marketing de servicios: <a href="https://www.youtube.com/watch?v=vd0IB4mkrKk">https://www.youtube.com/watch?v=vd0IB4mkrKk</a></li> <li>-Software para barcos cautiva a los Tiburones   Shark Tank México <a href="https://www.youtube.com/watch?v=ULhQsXkKH1E&amp;ab_channel=SharkTankM%C3%A9xico">https://www.youtube.com/watch?v=ULhQsXkKH1E&amp;ab_channel=SharkTankM%C3%A9xico</a></li> <li>- <a href="https://kahoot.it/">https://kahoot.it/</a></li> </ul>	Clase expositiva / lección magistral (CE-LM)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Visualiza el recurso digital.</li> <li>- Lee el material obligatorio.</li> <li>- Visualiza el anuncio de cierre de la sesión.</li> <li>- Participa de la sesión síncrona.</li> <li>- Desarrolla la actividad práctica</li> </ul>
	2P	- Marketing de servicios globales - Guía de trabajo práctico S11		<p><b>Inicio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a "-Marketing de servicios globales".</li> <li>- Socializamos el propósito de la clase.</li> </ul> <p><b>Desarrollo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En equipos de 2 y hasta máximo de 5 integrantes Desarrollan e investigan acerca de la empresa de servicios internacional asignada para su posterior presentación y exposición en clase. Los equipos deberán crear una presentación colaborativa ya sea en: Google slides : <a href="https://www.google.com/intl/es/slides/about/">https://www.google.com/intl/es/slides/about/</a> o Canva : <a href="https://www.canva.com/">https://www.canva.com/</a></li> </ul> <p><b>Cierre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se realiza preguntas a los estudiantes para saber qué aprendieron en la parte teórica y práctica de esta parte del curso. Y cuál fue la forma como lo aprendieron a través de la herramienta de wordwall: <a href="https://wordwall.net/es">https://wordwall.net/es</a></li> </ul> <p><b>Después de la sesión de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisan y desarrollan la actividad de la semana 11</li> <li>- Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana.</li> <li>- En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PPT</li> <li>Google slides: <a href="https://www.google.com/intl/es/slides/about/">https://www.google.com/intl/es/slides/about/</a></li> <li>Canva: <a href="https://www.canva.com/">https://www.canva.com/</a></li> <li>- Wordwall: <a href="https://wordwall.net/es">https://wordwall.net/es</a></li> </ul>	Aprendizaje colaborativo	

## HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

<b>12</b>	<b>2T</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tácticas y estrategias de marketing global</li> </ul>	<p>Al finalizar la sesión el estudiante formula y selecciona tácticas y estrategias de marketing global considerando el comportamiento del consumidor.</p>	<p><b>Antes de la sesión de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT, lecturas)</li> <li>- Leen la actividad de la S12</li> </ul> <p><b>Inicio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión de la clase anterior referente al “- Marketing de servicios globales” utilizando la herramienta de: <a href="https://kahoot.it/">https://kahoot.it/</a></li> <li>- Se presenta el tema de la S12 y socializamos el propósito de la clase.</li> </ul> <p>El docente muestra un video y una lectura:          Vídeo: 3 ESTRATEGIAS Competitivas para tu EMPRESA  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=ym9kJaVoGbk">https://www.youtube.com/watch?v=ym9kJaVoGbk</a>          Lectura: Estrategias de marketing global más usuales.  <a href="https://www.esic.edu/rethink/marketing-y-comunicacion/marketing-global-que-es-y-estrategias-c">https://www.esic.edu/rethink/marketing-y-comunicacion/marketing-global-que-es-y-estrategias-c</a>          y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Qué se entiende por estrategia?</li> <li>- ¿Existe diferencia entre tácticas y estrategia?</li> <li>- ¿Qué es planificación estratégica?</li> <li>- ¿Cuáles son las estrategias globales más utilizadas por las empresas?</li> </ul> <p><b>Desarrollo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Explicación detallada sobre tácticas y estrategias de marketing global.</li> </ul> <p><b>Cierre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se realiza la consolidación del tema</li> <li>- Los estudiantes emiten sus conclusiones frente a las actividades realizadas.</li> <li>- Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron utilizando la herramienta virtual de aprendizaje: <a href="https://jamboard.google.com/">https://jamboard.google.com/</a></li> </ul> <p>Respuesta a las preguntas de los estudiantes</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-PPT</li> <li>- <a href="https://kahoot.it/">https://kahoot.it/</a></li> <li>- Vídeo: 3 ESTRATEGIAS Competitivas para tu EMPRESA  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=ym9kJaVoGbk">https://www.youtube.com/watch?v=ym9kJaVoGbk</a></li> <li>- Lectura: Estrategias de marketing global más usuales.  <a href="https://www.esic.edu/rethink/marketing-y-comunicacion/marketing-global-que-es-y-estrategias-c">https://www.esic.edu/rethink/marketing-y-comunicacion/marketing-global-que-es-y-estrategias-c</a>  <a href="https://jamboard.google.com/">https://jamboard.google.com/</a></li> </ul>	<p>Clase expositiva / lección magistral (CE-LM)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Visualiza el recurso digital.</li> <li>- Lee el material obligatorio.</li> <li>- Participa en el foro formativo.</li> <li>- Visualiza el anuncio de cierre de la sesión.</li> <li>- Participa de la sesión sincrónica.</li> <li>- Desarrolla la actividad práctica</li> </ul>
	<b>2P</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tácticas y estrategias de marketing global</li> <li>- Guía de trabajo práctico S12</li> </ul>		<p><b>Inicio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a “Tácticas y estrategias de marketing global”.</li> <li>- Socializamos el propósito de la clase.</li> </ul> <p><b>Desarrollo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En equipos de 2 y hasta máximo de 5 integrantes los estudiantes desarrollan la actividad del consolidado 2 evidenciada en la guía de trabajo práctico S12.</li> </ul> <p><b>Cierre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se realiza preguntas a los estudiantes para saber qué aprendieron en la parte teórica y práctica de esta parte del curso. Y cuál fue la forma como lo aprendieron a través de la herramienta de Quizizz: <a href="https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true">https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true</a></li> </ul> <p><b>C2 -SC1</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Desarrollo y exposición grupal de análisis y aplicación de casos / Rúbrica de evaluación</b></li> </ul> <p><b>Después de la sesión de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisan y desarrollan la actividad de la semana 12</li> <li>- Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana.</li> <li>- En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PPT</li> <li>- Quizizz:  <a href="https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true">https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true</a></li> </ul>	<p>Método de casos (MC)</p>	

## HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

Unidad 4		Nombre de la unidad	Liderazgo en el marketing global	Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de evaluar el desarrollo empresarial internacional de sus proyectos, considerando el impacto de la responsabilidad social corporativa y de las nuevas tendencias sociales y tecnológicas, en favor del liderazgo empresarial y la sostenibilidad.	Duración en horas	16
Semana	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Propósito	Actividades para la enseñanza - aprendizaje (Docente - Estudiante)	Recursos	Metodología / Estrategias	Actividades asíncronas de aprendizaje autónomo (Estudiante - Aula virtual)
13	2T	- Liderazgo en el marketing global (Social media y comunicación)	Al finalizar la sesión el estudiante reconoce el rol de liderazgo de las empresas globales en las sociedades y la vida de las personas.	<b>Antes de la sesión de aprendizaje</b> -Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT, lecturas) - Leen la actividad de la S13 <b>Inicio</b> - Revisión de la clase anterior referente al "Tácticas y estrategias de marketing global" utilizando la herramienta de: <a href="https://wordwall.net/es">https://wordwall.net/es</a> - Se presenta el tema de la S13 y socializamos el propósito de la sesión de aprendizaje. El docente muestra los siguientes videos: Liderazgo y comunicación <a href="https://www.youtube.com/watch?v=qj-QsZK-7bY&amp;ab_channel=CaminoEmprendedor">https://www.youtube.com/watch?v=qj-QsZK-7bY&amp;ab_channel=CaminoEmprendedor</a> Estilos de liderazgo en un mercado globalizado <a href="https://www.eude.es/blog/estilos-de-liderazgo/#:~:text=En%20este%20estilo%20de%20liderazgo,no%20est%C3%A1%20como%20C3%A9%20desea">https://www.eude.es/blog/estilos-de-liderazgo/#:~:text=En%20este%20estilo%20de%20liderazgo,no%20est%C3%A1%20como%20C3%A9%20desea</a> . y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas: - ¿Qué entiendes por liderazgo? - ¿Qué tipo de liderazgo conoces? - ¿Cuáles son los estilos de liderazgo en un mercado globalizado? <b>Desarrollo</b> - Explicación detallada sobre el liderazgo en el marketing global (Social media y comunicación) <b>Cierre</b> - Se realiza la consolidación del tema - Los estudiantes emiten sus conclusiones frente a las actividades realizadas. - Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron utilizando la herramienta virtual de aprendizaje: <a href="https://wordwall.net/es">https://wordwall.net/es</a> Respuesta a las preguntas de los estudiantes	- PPT - <a href="https://wordwall.net/es">https://wordwall.net/es</a> Liderazgo y comunicación <a href="https://www.youtube.com/watch?v=qj-QsZK-7bY&amp;ab_channel=CaminoEmprendedor">https://www.youtube.com/watch?v=qj-QsZK-7bY&amp;ab_channel=CaminoEmprendedor</a> Estilos de liderazgo en un mercado globalizado <a href="https://www.eude.es/blog/estilos-de-liderazgo/#:~:text=En%20este%20estilo%20de%20liderazgo,no%20est%C3%A1%20como%20C3%A9%20desea">https://www.eude.es/blog/estilos-de-liderazgo/#:~:text=En%20este%20estilo%20de%20liderazgo,no%20est%C3%A1%20como%20C3%A9%20desea</a>	Aprendizaje colaborativo	- Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión.
	2P	- Liderazgo en el marketing global (Social media y comunicación) - Guía de trabajo práctico S13		<b>Inicio</b> - Revisión y dinámica de la clase anterior respecto al "Liderazgo en el marketing global (Social media y comunicación)." - Socializamos el propósito de la clase. <b>Desarrollo</b> - En equipos de dos y hasta máximo de cuatro integrantes leen y resuelven las preguntas de manera individual de la lectura presentada por el docente. Cada estudiante analiza y responde las preguntas planteadas de la lectura. - El líder de cada equipo explica la resolución de las preguntas planteadas a toda la clase para hacer el análisis común dando apertura a diversas opiniones. - Los estudiantes revisaran la siguiente bibliografía: Trece Bits (2020). Social Leadership: Cómo ejercer el liderazgo en las redes sociales. <a href="https://www.trecebits.com/social-leadership-como-ejercer-el-liderazgo-en-las-redes-sociales/">https://www.trecebits.com/social-leadership-como-ejercer-el-liderazgo-en-las-redes-sociales/</a> Mayor, J y Fajardo K (2014). La Influencia Virtual: Cómo aprovechar las redes sociales como herramientas de liderazgo. <a href="https://www.armyupress.army.mil/Portals/7/military-review/Archives/Spanish/MilitaryReview_20140228_art011SPA.pdf">https://www.armyupress.army.mil/Portals/7/military-review/Archives/Spanish/MilitaryReview_20140228_art011SPA.pdf</a> <b>Cierre</b> - Se realiza preguntas a los estudiantes para saber qué aprendieron en la parte teórica y práctica de esta parte del curso. Y cuál fue la forma como lo aprendieron a través de la herramienta de Quizizz: <a href="https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true">https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true</a> <b>Después de la sesión de aprendizaje</b> - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 13 - Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana. - En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades.	- PPT Trece Bits (2020). Social Leadership: Cómo ejercer el liderazgo en las redes sociales. <a href="https://www.trecebits.com/social-leadership-como-ejercer-el-liderazgo-en-las-redes-sociales/">https://www.trecebits.com/social-leadership-como-ejercer-el-liderazgo-en-las-redes-sociales/</a> Mayor, J y Fajardo K (2014). La Influencia Virtual: Cómo aprovechar las redes sociales como herramientas de liderazgo. <a href="https://www.armyupress.army.mil/Portals/7/military-review/Archives/Spanish/MilitaryReview_20140228_art011SPA.pdf">https://www.armyupress.army.mil/Portals/7/military-review/Archives/Spanish/MilitaryReview_20140228_art011SPA.pdf</a> Quizizz: <a href="https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true">https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true</a>	Aprendizaje colaborativo	- Participa de la sesión sincrónica. - Desarrolla la actividad práctica

## HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

14	2T	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Responsabilidad social corporativa y sustentabilidad</li> </ul>	<p>Al finalizar la sesión el estudiante reconoce la importancia de alinear las estrategias, productos e intereses sociales, en entornos globales.</p>	<p><b>Antes de la sesión de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT, lecturas)</li> <li>- Leen la actividad de la S14</li> </ul> <p><b>Inicio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión de la clase anterior referente al "Liderazgo en el marketing global" utilizando la herramienta de: <a href="https://wordwall.net/es">https://wordwall.net/es</a></li> <li>- Se presenta el tema de la S14 y socializamos el propósito de la sesión de aprendizaje. El docente muestra una secuencia de imágenes y los siguientes videos: La Empresa que arruinó a toda Latinoamérica   Caso Odebrecht (con ejemplos) <a href="https://www.youtube.com/watch?v=MroF-vKjbn0&amp;ab_channel=EmprendeAprendiendo">https://www.youtube.com/watch?v=MroF-vKjbn0&amp;ab_channel=EmprendeAprendiendo</a> ¿Qué es la Responsabilidad Social? (con ejemplos) <a href="https://www.youtube.com/watch?v=L7SDdGAlmsA&amp;ab_channel=LifederEducaci%C3%B3n">https://www.youtube.com/watch?v=L7SDdGAlmsA&amp;ab_channel=LifederEducaci%C3%B3n</a></li> </ul> <p>y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Qué entiendes por Responsabilidad Social Empresarial?</li> <li>- ¿Hay alguna diferencia entre desarrollo sustentable y sostenible?</li> <li>- ¿Qué piensas cuando escuchas acerca de la empresa Odebrecht?</li> </ul> <p><b>Desarrollo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Explicación detallada sobre Responsabilidad Social Corporativa y sustentabilidad.</li> </ul> <p><b>Cierre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se realiza la consolidación del tema</li> <li>- Los estudiantes emiten sus conclusiones frente a las actividades realizadas.</li> <li>- Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron utilizando la herramienta virtual de aprendizaje: <a href="https://www.mentimeter.com/es-ES">https://www.mentimeter.com/es-ES</a></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PPT</li> <li>- <a href="https://wordwall.net/es">https://wordwall.net/es</a> La Empresa que arruinó a toda Latinoamérica   Caso Odebrecht (con ejemplos) <a href="https://www.youtube.com/watch?v=MroF-vKjbn0&amp;ab_channel=EmprendeAprendiendo">https://www.youtube.com/watch?v=MroF-vKjbn0&amp;ab_channel=EmprendeAprendiendo</a> ¿Qué es la Responsabilidad Social? (con ejemplos) <a href="https://www.youtube.com/watch?v=L7SDdGAlmsA&amp;ab_channel=LifederEducaci%C3%B3n">https://www.youtube.com/watch?v=L7SDdGAlmsA&amp;ab_channel=LifederEducaci%C3%B3n</a> <a href="https://www.mentimeter.com/es-ES">https://www.mentimeter.com/es-ES</a></li> </ul>	<p>Clase expositiva / lección magistral (CE-LM)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Visualiza el recurso digital.</li> <li>- Lee el material obligatorio.</li> <li>- Visualiza el anuncio de cierre de la sesión.</li> <li>- Participa de la sesión síncrona.</li> <li>- Desarrolla la actividad práctica</li> </ul>
	2P	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Responsabilidad social corporativa y sustentabilidad</li> <li>- Guía de trabajo práctico S14</li> </ul>		<p><b>Inicio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a "Responsabilidad social corporativa y sustentabilidad".</li> <li>- Socializamos el propósito de la clase.</li> </ul> <p><b>Desarrollo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En equipos de 2 y hasta máximo de 5 integrantes los estudiantes desarrollan el caso propuesto por la docente.</li> <li>- Cada estudiante analiza y responde a las preguntas planteadas en la actividad práctica.</li> <li>- El líder de cada equipo explica la resolución de la actividad a toda la clase para hacer el análisis común dando apertura a diversas opiniones.</li> </ul> <p><b>Cierre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se realiza preguntas a los estudiantes para saber qué aprendieron en la parte teórica y práctica de esta parte del curso. Y cuál fue la forma como lo aprendieron a través de la herramienta de Quizizz: <a href="https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true">https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true</a></li> </ul> <p><b>Después de la sesión de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisan y desarrollan la actividad de la semana 14</li> <li>- Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana.</li> <li>- En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PPT</li> <li>- Quizizz: <a href="https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true">https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true</a></li> </ul>	<p>Método de casos (MC)</p>	

## HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

### MODALIDAD PRESENCIAL

<b>15</b>	<b>2T</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nuevas tendencias sociales y tecnológicas</li> </ul>	<p>Al finalizar la sesión el estudiante identifica e interpreta las nuevas tendencias sociales y tecnológicas que rodean el comportamiento del consumidor global.</p>	<p><b>Antes de la sesión de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT)</li> <li>- Leen la actividad de la S15</li> </ul> <p><b>Inicio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Revisión y dinámica de la clase anterior referente a la Responsabilidad social corporativa y sustentabilidad, utilizando la herramienta de <a href="https://jamboard.google.com/">https://jamboard.google.com/</a></li> <li>-Socializamos el propósito de la clase.</li> </ul> <p>El docente muestra el siguiente mini caso: Yulasi, emprendedora puneña ha identificado la oportunidad de vender calzado con GPS para personas de la tercera edad en su región y necesita un título para el plan de iniciativa empresarial que ha presentado. Ayuda a Yulasi y redacta el título que has elegido para su emprendimiento a través de la herramienta Padlet. <a href="https://es.padlet.com/">https://es.padlet.com/</a></p> <p>Y también muestra el siguiente vídeo: Los 38 negocios más rentables del futuro <a href="https://www.youtube.com/watch?v=ki-H1aXrM9U">https://www.youtube.com/watch?v=ki-H1aXrM9U</a> y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Qué título le pondrías al emprendimiento de Yulasi?</li> <li>- ¿Cuáles son los negocios del futuro?</li> </ul> <p><b>Desarrollo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Explicación detallada acerca del tema de la sesión "Nuevas tendencias sociales y tecnológicas".</li> </ul> <p><b>Cierre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se realiza la consolidación del tema</li> <li>- Los estudiantes emiten sus conclusiones frente a las actividades realizadas.</li> <li>- Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron utilizando la herramienta virtual de aprendizaje: <a href="https://es.padlet.com/">https://es.padlet.com/</a></li> <li>- Respuesta a las preguntas de los estudiantes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PPT</li> <li>- <a href="https://jamboard.google.com/">https://jamboard.google.com/</a></li> <li>- Padlet</li> <li>- <a href="https://es.padlet.com/">https://es.padlet.com/</a></li> </ul> <p>Los 38 negocios más rentables del futuro <a href="https://www.youtube.com/watch?v=ki-H1aXrM9U">https://www.youtube.com/watch?v=ki-H1aXrM9U</a></p> <p><a href="https://es.padlet.com/">https://es.padlet.com/</a></p>	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Visualiza el recurso digital.</li> <li>- Lee el material obligatorio.</li> <li>- Participa en el foro formativo.</li> <li>- Visualiza el anuncio de cierre de la sesión.</li> <li>- Participa de la sesión síncrona.</li> <li>- Desarrolla la actividad práctica</li> </ul>
	<b>2P</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nuevas tendencias sociales y tecnológicas</li> <li>- Guía de trabajo práctico S15</li> </ul>		<p><b>Inicio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisión y dinámica de la clase anterior respecto al "Nuevas tendencias sociales y tecnológicas"</li> <li>- Socializamos el propósito de la clase.</li> </ul> <p><b>Desarrollo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En equipos de 2 y hasta máximo de 5 integrantes sobre lo estudiantes desarrollan la actividad del consolidado 2 que consiste en una evaluación escrita grupal práctica.</li> </ul> <p><b>Cierre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se realiza preguntas a los estudiantes para saber qué aprendieron en la parte teórica y práctica de esta parte del curso. Y cuál fue la forma como lo aprendieron a través de la herramienta de Mentimeter: <a href="https://www.mentimeter.com/es-ES">https://www.mentimeter.com/es-ES</a></li> </ul> <p><b>C2. Evaluación escrita grupal práctica / Prueba de desarrollo</b></p> <p><b>Después de la sesión de aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisan y desarrollan la actividad de la semana 15</li> <li>- Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana.</li> <li>- En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- PPT</li> <li>- Mentimeter: <a href="https://www.mentimeter.com/es-ES">https://www.mentimeter.com/es-ES</a></li> </ul>	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Visualiza el recurso digital.</li> <li>- Lee el material obligatorio.</li> <li>- Participa en el foro formativo.</li> <li>- Visualiza el anuncio de cierre de la sesión.</li> <li>- Participa de la sesión síncrona.</li> <li>- Desarrolla la actividad práctica</li> </ul>
<b>16</b>	<b>2T</b>			<p><b>EVALUACIÓN FINAL</b></p> <p><b>Entrega y exposición grupal de proyecto aplicativo / Rúbrica de evaluación</b></p>			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Visualiza sus notas en el aula y campus virtual.</li> </ul>
	<b>2P</b>			<p><b>EVALUACIÓN FINAL</b></p> <p><b>Entrega y exposición grupal de proyecto aplicativo / Rúbrica de evaluación</b></p>			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Visualiza sus notas en el aula y campus virtual.</li> </ul>