

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

Nombre de la asignatura	Plan de Negocios Internacionales	Resultado de aprendizaje de la asignatura:	Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de diseñar un plan de negocios internacionales, formulando sus objetivos organizacionales, a través de procesos de prospectiva estratégica y aprovechamiento de tecnologías para la innovación y compromiso con el desarrollo sostenible; estableciendo estrategias con visión global a través de procesos de prospectiva estratégica y aprovechamiento de tecnologías para la innovación y compromiso con el desarrollo sostenible; desarrollando ideas de negocios de productos y servicios para mercados internacionales; determinando la apertura de nuevos mercados de productos y servicios.
Periodo	10	EAP	Administración y Negocios Internacionales

COMPETENCIA	CRITERIOS	ESPECIFICACIÓN DEL NIVEL DE LOGRO	
Mentalidad Emprendedora Muestra iniciativa, capacidad de innovación, liderazgo, creatividad e interés por crear valor en todo proyecto o actividad que emprende.	Liderazgo	Muestra capacidad para influir positivamente en las personas o equipos identificando y comunicando apropiadamente las metas comunes y contribuyendo a su propio desarrollo académico. Reconoce sus fortalezas y genera acciones para potenciarlas; reconoce sus debilidades y genera acciones para superarlas.	3
Dirección Estratégica e Innovación Formula objetivos y diseña estrategias con visión holística e integral mediante procesos de prospectiva estratégica y el aprovechamiento de tecnologías para la innovación y compromiso con el desarrollo sostenible.	Diseño de estrategias	Diseña estrategias con visión global a través de procesos de prospectiva estratégica y aprovechamiento de tecnologías para la innovación y compromiso con el desarrollo sostenible.	3
Gestión Organizacional Analiza y evalúa las funciones de marketing, finanzas, contabilidad y recursos humanos aplicando herramientas e instrumentos de gestión, en organizaciones públicas o privadas.	Marketing	Identifica necesidades en los consumidores que constituyen oportunidades de negocios, sobre la base de la investigación de mercados; analiza y formula estrategias de marketing estratégico y marketing operativo.	3

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

Gestión de Empresas Internacionales 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.	Ideas de negocios de los mercados internacionales	Desarrolla y evalúa ideas de negocios de productos y servicios para mercados internacionales.	3
	Apertura de nuevos mercados de productos y servicios	Evalúa la apertura de nuevos mercados de productos y servicios, así como la gestión de los mismos.	3
Gestión Comercial Internacional 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.	Operaciones aduaneras y tratados internacionales	Evalúa el marco de las operaciones aduaneras y el impacto de los tratados comerciales internacionales.	
	Estrategias de comercialización internacional	Diseña y evalúa estrategias de comercialización internacional integrando cadenas productivas y de servicios.	3

Unidad 1	Nombre de la unidad:	Análisis del potencial exportador peruano	Resultado de aprendizaje de la unidad:	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar el potencial exportador del país, utilizando las principales herramientas y/o plataformas de inteligencia de mercados internacionales.	Duración en horas	24
S e m a n a	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Actividades sincronas (Videoclases)			Actividades de aprendizaje autónomo Asíncronas (Estudiante – aula virtual)
			Actividades y recursos para la enseñanza (Docente)	Actividades y recursos para el aprendizaje (Estudiante)	Metodología	

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

1	4T	<ul style="list-style-type: none"> - Presentación del docente y estudiante - Presentación del sílabo <p>Megatendencias de los negocios internacionales.</p>	<p>Antes de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Leen el mensaje de bienvenida de la asignatura en el aula virtual - Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, ppt) - Leen la actividad de la S1 <p>Durante la sesión de aprendizaje</p> <p>Motiva (Inicio)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se presenta el propósito de la sesión. - A través de dinámicas activas el docente y los estudiantes se presentan asertivamente. - Comparten expectativas (con dinámica participativa y activa) docente y estudiantes respecto al desarrollo de la asignatura (sílabo y demás). - A través de una PPT se da explicación del sílabo - Forman equipos de trabajo para realizar actividades. -El docente muestra una secuencia de imágenes y un video “Los 38 negocios más rentables del futuro” (https://www.youtube.com/watch?v=ki-H1aXrM9U) y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué entiendes por megatendencia? - ¿Cuáles son los negocios del futuro? <p>Impacta (Desarrollo)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Explicación detallada relacionada a las Megatendencias de los negocios internacionales -Se toma la evaluación de entrada <p>Trasciende (Cierre)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. - Respuesta a las preguntas de los estudiantes <p>EVALUACIÓN DIAGNÓSTICA Evaluación individual teórica / Prueba objetiva</p>	<p>Los estudiantes interactúan sobre la organización cognitiva, metodológica y de evaluación del sílabo.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Desarrollan la evaluación diagnóstica para evidenciar sus saberes previos. - Los estudiantes señalan sus expectativas con respecto a la asignatura y se evalúa la viabilidad de su ejecución. - Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto. - Responden las preguntas formuladas. 	<p>Clase magistral activa</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Revisa el sílabo de la asignatura. - Visualiza el video motivador. - Desarrolla la Evaluación de entrada. - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona
---	----	---	--	---	-------------------------------	---

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	<p>2P</p>	<p>Megatendencias de los negocios internacionales.</p> <p>Guía de trabajo 1</p>	<p>Inicio</p> <p>Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a las Megatendencias de los negocios internacionales.</p> <p>Socializamos el propósito de la clase.</p> <p>Desarrollo</p> <p>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.</p> <p>Cada estudiante analiza y responde las preguntas planteadas de la lectura.</p> <p>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.</p> <p>Los estudiantes revisaran la siguiente bibliografía:</p> <p>Pereyra,M (2018). Megatendencias de los negocios internacionales.PWC. https://www.pwc.com/ve/es/publicaciones/assets/PublicacionesNew/Boletines/Boletin_Megatendencias_2018.pdf</p> <p>(Cierre)</p> <ul style="list-style-type: none"> - El estudiante explica con situaciones reales una alternativa a los hechos compartidos en la sesión. - El docente retroalimenta dejando en claro la resolución o conclusiones, y su sentido de importancia. - Preguntas por parte de los alumnos. - 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. <p>Después de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes deberán presentarse utilizando la herramienta de FLIPGRID https://info.flipgrid.com/ - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 1 - Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana. - En caso de duda, escriba al docente a través del grupo de WhatsApp y en el foro de consultas y novedades. 	<p>Los estudiantes participan durante la clase.</p> <p>Los equipos de trabajo bajo supervisión del docente leen, analizan y proponen alternativas de solución para la siguiente lectura: “Mega tendencias: Las 5 tendencias globales que están cambiando la forma como vivimos y hacemos negocios”.</p>	<p>Aprendizaje colaborativo</p>	
--	-----------	---	---	---	---------------------------------	--

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

2	4T	- Análisis del potencial exportador del país.	<p>Antes de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, ppt) - Leen la actividad de la S2 <p>Durante la sesión de aprendizaje</p> <p>Motiva (Inicio)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a las Megatendencias de los negocios internacionales a través del uso de la herramienta digital de aprendizaje: https://www.mentimeter.com/ <p>El docente muestra dos videos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Identificación de la oferta exportable https://www.youtube.com/watch?v=evg2B7PbeXQ 2. ¿Qué se necesita para exportar desde el Perú? https://www.youtube.com/watch?v=alcnIElwz9s <p>y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué entienden por oferta exportable? - ¿Qué entienden por productos tradicionales y no tradicionales? - ¿Conocen que productos de Perú se exportan? <p>Impacta (Desarrollo)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Explicación detallada sobre el análisis del potencial exportador del país. <p>Trasciende (Cierre)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 de https://wordwall.net/es - Respuesta a las preguntas de los estudiantes 	<p>-Los estudiantes participan durante la clase y toman apuntes del tema expuesto.</p> <p>- Responden las preguntas formuladas a través de la herramienta https://nearpod.com/</p>	Clase magistral activa	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona
---	----	---	--	---	------------------------	--

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	<p>2P</p>	<p>- Análisis del potencial exportador del país.</p> <p>Guía de trabajo 2</p>	<p>Inicio:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a la globalización y las órdenes jurídico-mundiales. Tendencias de la gobernanza y la responsabilidad social corporativa. - Socializamos el propósito de la clase. <p>Desarrollo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se propone la conformación de equipos de entre 2 y máximo 4 integrantes para la elaboración y presentación de la oferta exportable de una región del país utilizando la herramienta de CANVA. https://www.canva.com/es_mx/presentaciones/plantillas/ <p>Cierre:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se realiza la consolidación y síntesis del tema. - Metacognición: se formula la reflexión <p>Después de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 2 - 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. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los equipos de trabajo supervisados por el docente elaboran una presentación sobre la oferta exportable de cada región asignada a cada equipo. -Cada equipo expone a través de la herramienta de CANVA. https://www.canva.com/es_mx/presentaciones/plantillas/ 	<p>Aprendizaje colaborativo</p>	
--	-----------	---	---	--	---------------------------------	--

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

3	4T	- Inteligencia de mercados internacionales.	<p>Antes de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, ppt) - Leen la actividad de la S3 <p>Durante la sesión de aprendizaje</p> <p>Motiva (Inicio)</p> <p>Revisión y dinámica de la clase anterior respecto al análisis del potencial exportador del país través del uso de la herramienta digital de aprendizaje: https://nearpod.com/</p> <ul style="list-style-type: none"> - El docente muestra una situación sobre una asociación con deseos de exportar alcachofa y los estudiantes visualizan el siguiente video: 1. Los beneficios de la inteligencia comercial para las empresas exportadoras. https://www.youtube.com/watch?v=9taWB13pZ0w y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas: - ¿Qué es lo primero que deben hacer los agricultores de Alcachofa de la provincia de Junín para iniciarse en el proceso de internacionalización? - ¿Qué se entiende por Inteligencia comercial internacional? - ¿Cuál es la diferencia entre inteligencia de mercados e investigación de mercados? - ¿Qué herramientas de inteligencia de mercados conoces? <p>Impacta (Desarrollo)</p> <p>Explicación detallada sobre la Inteligencia de mercados internacionales y sus herramientas.</p> <p>Trasciende (Cierre)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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: https://www.socrative.com/ - Respuesta a las preguntas de los estudiantes 	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto. - Responden las preguntas formuladas a través de la herramienta https://nearpod.com/ 	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona
---	----	---	---	--	--------------------------	--

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	<p style="text-align: center;">2P</p>	<p>- Inteligencia de mercados internacionales</p> <p>de</p> <p>Guía de trabajo 3</p>	<p>Inicio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a Inteligencia de mercados internacionales. - Socializamos el propósito de la clase. <p>Desarrollo</p> <ul style="list-style-type: none"> - En equipos de dos y hasta máximo de cuatro integrantes leen y resuelven las preguntas de manera individual de la actividad práctica presentado por el docente. - Cada estudiante analiza y responde a las preguntas planteadas en la actividad práctica. - 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. - Los estudiantes revisaran y practicarán las siguientes herramientas de inteligencia de Mercados Internacionales: - VERYTRADE (ubicado en el campus virtual) https://www.veritradecorp.com/ - EXPORTEMOS.PE https://exportemos.pe/ - TRADE MAP https://www.trademap.org/ - MARKET ACCESS MAP https://www.macmap.org/ - GLOBAL TRADE HELP DESK https://globaltradehelpdesk.org/es - ACCESS2MARKET https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/home - SUNAT https://www.sunat.gob.pe/portalanterior.html <p>Cierre)</p> <ul style="list-style-type: none"> - El estudiante explica con situaciones reales una alternativa a los hechos compartidos en la sesión. - El docente retroalimenta dejando en claro la resolución o conclusiones, y su sentido de importancia. - Preguntas por parte de los alumnos. <p>Después de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 3 - 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. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los equipos de trabajo supervisados por el docente realizan la revisión de las principales herramientas de inteligencia comercial internacional que sirve de soporte para los negocios internacionales. -Cada equipo expone la herramienta de inteligencia comercial internacional de acuerdo al sorteo realizado utilizando la herramienta de https://app-sorteos.com/es/apps/la-ruleta-decide 	<p style="text-align: center;">Aprendizaje colaborativo</p>	
--	--	--	---	---	---	--

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

4	4T	- Iniciando una idea de negocio	<p>Antes de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> -Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, ppt) - Leen la actividad de la S4 <p>Motiva (Inicio)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Revisión y dinámica de la clase anterior referente a la Inteligencia de mercados internacionales utilizando la herramienta de https://jamboard.google.com/ -Socializamos el propósito de la clase. <p>- PRESENTACIÓN DEL RETO</p> <p>El docente muestra el siguiente mini caso: <i>“Leonardo empezó con su emprendimiento de lencerías en el departamento de Cusco, en el año 2018. Durante estos 2 últimos años las ventas han sido un éxito. Haciendo un análisis de su público, se ha dado cuenta que quienes más le han comprado, han sido turistas homosexuales y en base a este análisis tiene la idea de exportar sus productos, pero él no tiene ni idea de cómo comenzar y vienen a su cabeza una serie de preguntas. En conversaciones con su socio, han decidido contratar a un asesor de comercio internacional para que le ayude en este proceso que para ellos se les hace complicado”.</i></p> <p>Y también muestra el siguiente video: Plan de Exportación: ¿Qué es y Cómo se Hace?: https://www.youtube.com/watch?v=JT4fG85fIB4 y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué es lo primero que debe hacer Leonardo si desea exportar sus lencerías? - ¿Qué entiendes por un Plan de Negocios de Exportación (PLANEX)? - ¿Será importante un PLANEX para una empresa o un país? - ¿Conoces la estructura de un PLANEX? <p>Impacta (Desarrollo)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Explicación detallada acerca del tema de la sesión <p>“Iniciando una idea de negocio”.</p> <p>Trasciende (Cierre)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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: https://es.padlet.com/ - Respuesta a las preguntas de los estudiantes 	<p>-Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</p> <p>- Responden las preguntas formuladas a través de la herramienta https://nearpod.com/</p> <p>RECURSOS: Se aplica el uso los recursos guía para el reto como:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Formulario virtual Google Form ● Portal y tutoriales del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo MINCETUR ● Portales y tutoriales de otras instituciones públicas y privadas: PROMPERÚ, CRECEMYPE, ADEX, COMEXPERÚ y CÁMARAS DE COMERCIO. <p>https://drive.google.com/drive/folders/1pmeukTc_aOD9Edrjch9CQuZ2nsNXN8da?usp=sharing</p>	<p>Clase magistral activa / Aprendizaje Basado en Retos</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona
---	----	---------------------------------	---	---	---	--

Las actividades de aprendizaje autónomo en el aula virtual son las realizadas por el estudiante. Cada semana, el docente tiene el rol de monitorear, supervisar, evaluar y retroalimentar estas actividades, además de atender los foros y las comunicaciones generadas en el aula virtual.

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

			<p>Cierre: Se plantea el reto donde los estudiantes deberán identificar oportunidades de mercados de exportación para microempresas.</p> <p>Los estudiantes elaborarán un informe respondiendo las siguientes preguntas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué medios utilizan los microempresarios para informarse sobre las oportunidades de mercados para exportar sus productos? - Según el medio o medios utilizados ¿qué proceso siguen para identificar oportunidades de mercados para exportar sus productos? - ¿Qué medios conocen para identificar oportunidades de mercados para la exportación? - ¿Qué medios y procesos, acordes al perfil de la microempresa, se pueden proponer para identificar oportunidades de mercados para exportar sus productos? - ¿Qué medios y procesos se pueden proponer para potenciar la comunicación entre la universidad y los microempresarios para asesorarlos en la identificación de oportunidades de mercados para exportar sus productos? 			
--	--	--	---	--	--	--

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	2P	<p>- Iniciando una idea de negocio</p> <p>Guía de trabajo 4</p>	<p>Inicio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a Inteligencia de mercados internacionales. - Socializamos el propósito de la clase. <p>Desarrollo</p> <ul style="list-style-type: none"> - En equipos de 2 y hasta máximo de 5 integrantes crean un documento Word drive compartido :https://docs.google.com/document/u/0/?tgif=d Donde deberán colocar sus ideas de negocio para su Plan de Negocios Internacionales. La idea elegida se trabajará para el proyecto final. <p>Cierre)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. <p>C1 -1</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Exposición grupal sobre las megatendencias de los negocios Internacionales / Rúbrica de evaluación <p><u>Después de la sesión de aprendizaje</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 4 - 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. 	<p>- Los equipos de trabajo supervisados por el docente realizan en un Word drive compartido las ideas de negocio para exportar que trabajaran para su proyecto final.</p> <p>-Cada equipo expone las ideas de negocio acordadas frente a la docente y sus compañeros.</p> <p>- Cada equipo expone sobre las megatendencias de los negocios Internacionales.</p>	<p>Aprendizaje orientado a proyectos</p>
--	-----------	---	---	--	--

Unidad 2	Nombre de la unidad:	Plan estratégico y organizacional	Resultado de aprendizaje de la unidad:	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de evaluar un plan estratégico y un plan operacional para una empresa que hace negocios internacionales.	Duración en horas	24
S e m a n a	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Actividades sincronas (Videoclases)			Actividades de aprendizaje autónomo Asíncronas (Estudiante – aula virtual)
			Actividades y recursos para la enseñanza (Docente)	Actividades y recursos para el aprendizaje (Estudiante)	Metodología	

Las actividades de aprendizaje autónomo en el aula virtual son las realizadas por el estudiante. Cada semana, el docente tiene el rol de monitorear, supervisar, evaluar y retroalimentar estas actividades, además de atender los foros y las comunicaciones generadas en el aula virtual.

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

5

4T

- Antecedentes de la empresa
- Visión, misión y valores

Antes de la sesión de aprendizaje

- Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, ppt, lecturas)
- Leen la actividad de la S5

Motiva (Inicio)

- Revisión de la clase anterior referente a “Iniciando una idea de negocio” utilizando la herramienta de <https://nearpod.com/>
- Socializamos el propósito de la clase.

- **Ideación para resolver el reto:** Los equipos elaboran una lluvia de ideas sobre alternativas de solución al reto utilizando herramientas digitales de aprendizaje como Padlet y Jamboard. También puede utilizar papelotes, plumones y notas adhesivas

Seleccionan la idea para resolver el reto y planifican actividades.

El docente muestra dos videos

- ¿Qué es planificación estratégica?
<https://www.youtube.com/watch?v=Cb7AY-d394c>
- “Cómo definir MISIÓN, VISIÓN y VALORES organizacionales PASO a PASO

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	2P	<ul style="list-style-type: none"> - Antecedentes de la empresa - Visión, misión y valores <p style="text-align: center;">Guía de trabajo 5</p>	<p>Inicio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a los antecedentes, visión, misión y valores de la empresa. - Socializamos el propósito de la clase. - Se da a conocer la estructura del Plan de Negocios internacionales. <p>Desarrollo</p> <ul style="list-style-type: none"> - En equipos de 2 y hasta máximo de 5 integrantes sobre el Word drive creado la clase anterior, deberán avanzar la primera parte de la estructura del Plan de Negocios Internacionales correspondiente a los antecedentes de la empresa y plan estratégico (Análisis del sector, Análisis PESTA, misión, visión, y valores). <p>Cierre)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. <p><u>Después de la sesión de aprendizaje</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 5 - 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. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los equipos de trabajo supervisados por el docente realizan el avance (en un Word drive compartido) de la primera parte de la estructura del trabajo del Plan de Negocios Internacionales correspondiente a los antecedentes de la empresa y plan estratégico (Misión, visión, y valores). <p>-Cada equipo expone el avance desarrollado frente al docente y sus compañeros.</p>	Aprendizaje orientado a proyectos	
--	----	---	---	--	-----------------------------------	--

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

6	4T	- Análisis interno y externo de una organización	<p>Antes de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> -Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, ppt, lecturas) - Leen la actividad de la S6 <p>Motiva (Inicio)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión de la clase anterior referente a “Antecedentes de la empresa, visión, misión y valores” utilizando la herramienta de https://jamboard.google.com/ - Socializamos el propósito de la clase. <p>Solución del reto: Los estudiantes de cada equipo presentará soluciones al reto mediante los avances del informe de un documento compartido (Google Forms)</p> <p>El docente muestra un video sobre:</p> <ul style="list-style-type: none"> - “ El análisis Interno y eterno de una Empresa - FODA” https://www.youtube.com/watch?v=xyfG03QNmHw&ab_channel=DMDIGITALMARKETING <p>y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Sabes que significa la sigla FODA? - ¿Qué entiendes por un FODA? - ¿Será importante que una empresa elabore su matriz FODA? ¿Si o No? ¿Porqué? <p>Impacta (Desarrollo)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Explicación detallada sobre el análisis interno y externo de una organización. Matriz FODA <p>Trasciende (Cierre)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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: https://www.socrative.com/ - Respuesta a las preguntas de los estudiantes 	<p>-Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</p> <p>- Responden las preguntas formuladas por parte del docente a través de la herramienta: https://jamboard.google.com/</p>	Clase magistral activa / Aprendizaje Basado en Retos	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona
---	----	--	--	---	--	--

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	2P	<p>- Análisis interno y externo de una organización.</p> <p>Guía de trabajo 6</p>	<p>Inicio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión y dinámica de la clase anterior respecto al Análisis Interno y externo de una organización. - Socializamos el propósito de la clase. <p>Desarrollo</p> <ul style="list-style-type: none"> - En equipos de 2 y hasta máximo de 5 integrantes sobre el Word drive creado para su plan de negocios internacionales, deberán avanzar la segunda parte de la estructura correspondiente al plan estratégico: Análisis FODA. <p>Cierre)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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: https://www.mentimeter.com/es-ES <p><u>Después de la sesión de aprendizaje</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 6 - 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. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los equipos de trabajo supervisados por el docente realizan el avance (en un Word drive compartido) de la segunda parte de la estructura del trabajo del Plan de Negocios Internacionales correspondiente al plan estratégico: Análisis FODA <p>-Cada equipo expone el avance desarrollado frente al docente y sus compañeros.</p>	<p>Aprendizaje orientado a proyectos</p>	
--	----	---	--	--	--	--

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

7	4T	- Objetivos y estrategias	<p>Antes de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> -Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, ppt, lecturas) - Leen la actividad de la S6 <p>Motiva (Inicio)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión de la clase anterior referente a “Análisis interno y externo de una organización” utilizando la herramienta de: https://app-sorteos.com/es/apps/la-ruleta-decide - Socializamos el propósito de la clase. <p>El docente muestra dos videos sobre:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El proceso de Planificación Estratégica - Planeamiento Estratégico. https://www.youtube.com/watch?v=UCFaXHPqynl&ab_channel=Stratgia-PlaneamientoEstrat%C3%A9gico - Los Objetivos - Planeamiento Estratégico https://www.youtube.com/watch?v=1pJYtxpmCNE&ab_channel=Stratgia-PlaneamientoEstrat%C3%A9gico <p>y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué entiendes por estrategia? - ¿Qué entiendes por objetivo? - ¿Cuáles son las características que deben tener los objetivos? <p>Impacta (Desarrollo)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Explicación detallada sobre los objetivos y estrategias. <p>Trasciende (Cierre)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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: https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true - Respuesta a las preguntas de los estudiantes 	<p>-Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</p> <p>- Responden las preguntas formuladas por parte del docente a través de la herramienta: https://jamboard.google.com/</p>	Clase magistral activa	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona
---	----	---------------------------	---	---	------------------------	--

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	2P	<p>- Objetivos y estrategias</p> <p>Guía de trabajo 7</p>	<p>Inicio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a “Objetivos y estrategias”. - Socializamos el propósito de la clase. <p>Desarrollo</p> <ul style="list-style-type: none"> - En equipos de 2 y hasta máximo de 5 integrantes sobre el Word drive creado para su plan de negocios internacionales, deberán avanzar la segunda parte de la estructura correspondiente al plan estratégico: Objetivos y estrategias. <p>Cierre)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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: https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true <p>C1 - 2</p> <p>Trabajo práctico grupal: avance de proyecto del plan de negocios internacionales / Rúbrica de evaluación.</p> <p><u>Después de la sesión de aprendizaje</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 7 - 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. 	<p>-Los equipos de trabajo supervisados por el docente realizan el avance (en un Word drive compartido) de la segunda parte de la estructura del trabajo del Plan de Negocios Internacionales correspondiente al plan estratégico: Objetivos y estrategias.</p> <p>-Cada equipo expone el avance desarrollado frente al docente y sus compañeros.</p>	Aprendizaje orientado a proyectos	
--	----	---	--	--	-----------------------------------	--

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

8	4T	- Plan organizacional de una empresa	<p>Antes de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> -Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, ppt, lecturas) - Leen la actividad de la S7 <p>Motiva (Inicio)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión de la clase anterior referente a “Objetivos y estrategias” utilizando la herramienta de: https://nearpod.com/ - Socializamos el propósito de la clase. <p>El docente muestra dos videos sobre:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ejemplos de cultura organizacional. https://www.youtube.com/watch?v=SQ8sSIYJQHg&t=34s - Estructura Organizacional https://www.youtube.com/watch?v=0oXlqONXmyY&t=120s <p>y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué entiendes por cultura organizacional? - ¿A qué hace referencia una estructura organizacional? - ¿Qué tipos de estructura organizacional conoces? <p>Impacta (Desarrollo)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Explicación detallada sobre el plan organizacional de una empresa. <p>Prototipo de la solución al reto: Los estudiantes presentarán el prototipo a través de una exposición de la primera versión del informe.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cada equipo de trabajo recibe retroalimentación mediante una malla receptora. <p>Trasciende (Cierre)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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: https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true - Respuesta a las preguntas de los estudiantes 	<p>-Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Responden las preguntas formuladas por parte del docente a través de la herramienta: https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true 	Clase magistral activa / Aprendizaje Basado en Retos	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona
---	----	--------------------------------------	---	--	--	--

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	2P	<p>- Plan organizacional de una empresa</p> <p>Guía de trabajo 8</p>	<p>Inicio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a “Plan organizacional de una empresa”. - Socializamos el propósito de la clase. <p>Desarrollo</p> <ul style="list-style-type: none"> - En equipos de 2 y hasta máximo de 5 integrantes sobre el Word drive creado para su plan de negocios internacionales, deberán avanzar la segunda parte de la estructura correspondiente al Plan Organizacional (organigrama, tipos de organigrama, Equipo Planex – perfil empresarial, Plan de recursos humanos y cronograma de actividades) <p>Cierre</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 Nearpod: https://nearpod.com/ <p>EVALUACIÓN PARCIAL: Exposición grupal sobre el avance del plan de negocios internacionales / Rúbrica de evaluación</p> <p style="text-align: center;">Después de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 8 - 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. 	<p>-Los equipos de trabajo supervisados por el docente realizan el avance (en un Word drive compartido) de la segunda parte de la estructura del trabajo del Plan de Negocios Internacionales correspondiente al Plan Organizacional: (organigrama, tipos de organigrama, Equipo Planex – perfil empresarial, Plan de recursos humanos y cronograma de actividades).</p> <p>-Cada equipo expone el avance desarrollado frente al docente y sus compañeros.</p>	<p>Aprendizaje orientado a proyectos</p>	
--	----	--	---	---	--	--

Unidad 3	Nombre de la unidad:	Análisis del producto en el mercado objetivo.	Resultado de aprendizaje de la unidad:	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de evaluar los principales mercados internacionales para la elaboración de un plan comercial de una empresa que hace negocios internacionales.	Duración en horas	24
S e m a n a	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Actividades sincronas (Videoclases)			Actividades de aprendizaje autónomo Asíncronas (Estudiante – aula virtual)
			Actividades y recursos para la enseñanza (Docente)	Actividades y recursos para el aprendizaje (Estudiante)	Metodología	

Las actividades de aprendizaje autónomo en el aula virtual son las realizadas por el estudiante. Cada semana, el docente tiene el rol de monitorear, supervisar, evaluar y retroalimentar estas actividades, además de atender los foros y las comunicaciones generadas en el aula virtual.

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

9	4T	- El perfil del mercado objetivo.	<p>Antes de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> -Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, ppt, lecturas) - Leen la actividad de la S9 <p>Motiva (Inicio)</p> <p>Revisión de la clase anterior referente al “Plan organizacional de una empresa” utilizando la herramienta de: https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true</p> <ul style="list-style-type: none"> - Socializamos el propósito de la clase. <p>El docente muestra los siguientes videos sobre:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El perfil del mercado objetivo. https://www.youtube.com/watch?v=iUKXx3WuwjM - Mercado Objetivo https://www.youtube.com/watch?v=Fz4wVxLdnYA - ¿Qué es la segmentación de mercado? https://www.youtube.com/watch?v=Q6QaELpGwgo <p>y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué entiendes por mercado objetivo? - ¿Cuáles son los pasos que se debe seguir para seleccionar el perfil de mercado objetivo? - ¿Por qué es importante para una empresa conocer el perfil de tu mercad objetivo? - ¿Qué entiendes por segmentación de mercado? ¿Qué tipos de segmentación conoces? <p>Impacta (Desarrollo)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Explicación detallada sobre el perfil del mercado objetivo. <p>Trasciende (Cierre)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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: https://genial.ly/es/ - Respuesta a las preguntas de los estudiantes 	<p>-Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</p> <p>- Responden las preguntas formuladas por parte del docente a través de la herramienta: https://padlet.com/dashboard</p>	Clase magistral activa	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona
---	----	-----------------------------------	--	---	------------------------	--

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	2P	<p>- El perfil del mercado objetivo.</p> <p>Guía de trabajo 9</p>	<p>Inicio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a “El perfil del mercado objetivo”. - Socializamos el propósito de la clase. <p>Desarrollo</p> <ul style="list-style-type: none"> - En equipos de 2 y hasta máximo de 5 integrantes sobre el Word drive creado para su plan de negocios internacionales, deberán avanzar la tercera parte de la estructura, correspondiente al Estudio de Mercado Internacional y Plan de Marketing (Estudio de mercado internacional, Análisis del producto y cartera de productos, Perfil de mercado). <p>Cierre</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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: https://jamboard.google.com/ <p><u>Después de la sesión de aprendizaje</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 9 - 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. 	<p>-Los equipos de trabajo supervisados por el docente realizan el avance (en un Word drive compartido) de la tercera parte de la estructura del trabajo del Plan de Negocios Internacionales correspondiente al Estudio de Mercado Internacional y Plan de Marketing (Estudio de mercado internacional, Análisis del producto y cartera de productos, Perfil de mercado).</p> <p>-Cada equipo expone el avance desarrollado frente al docente y sus compañeros.</p>	<p>Aprendizaje orientado a proyectos</p>	
--	----	---	---	---	--	--

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

10	4T	- Selección del mercado objetivo internacional	<p>Antes de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> -Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, ppt, lecturas) - Leen la actividad de la S10 <p>Motiva (Inicio)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión de la clase anterior referente al “El perfil del mercado objetivo ” utilizando la herramienta de: https://jamboard.google.com/ - Socializamos el propósito de la clase. <p>El docente muestra dos videos sobre:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Matriz de Selección de Mercados Internacionales https://www.youtube.com/watch?v=cf-QkYbxHjY&t=14s - Selección de Mercados Exteriores https://www.youtube.com/watch?v=MXJM9QHI-IU <p>y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué entiendes por selección de mercado? - ¿Alguna vez elaboraste una matriz de selección de mercados internacionales? - ¿Por qué es importante que una empresa elabore una matriz de selección de mercados internacionales? <p>Impacta (Desarrollo)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Explicación detallada sobre la selección del mercado objetivo internacional. <p>Trasciende (Cierre)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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: https://padlet.com/dashboard - Respuesta a las preguntas de los estudiantes 	<p>-Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</p> <p>- Responden las preguntas formuladas por parte del docente a través de la herramienta: https://genial.ly/es/</p>	Clase magistral activa	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona
----	----	--	--	---	------------------------	--

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	2P	<p>- Selección del mercado objetivo internacional</p> <p>Guía de trabajo 10</p>	<p>Inicio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a “Selección del mercado objetivo internacional”. - Socializamos el propósito de la clase. <p>Desarrollo</p> <ul style="list-style-type: none"> - En equipos de 2 y hasta máximo de 5 integrantes sobre el Word drive creado para su plan de negocios internacionales, deberán avanzar la tercera parte de la estructura, correspondiente al Estudio de Mercado Internacional y Plan de Marketing (Selección del mercado objetivo internacional). <p>Cierre</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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: https://www.mentimeter.com/es-ES/ <p><u>Después de la sesión de aprendizaje</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. 	<p>-Los equipos de trabajo supervisados por el docente realizan el avance (en un Word drive compartido) de la tercera parte de la estructura del trabajo del Plan de Negocios Internacionales correspondiente al Estudio de Mercado Internacional y Plan de Marketing (Selección del mercado objetivo internacional).</p> <p>-Cada equipo expone el avance desarrollado frente al docente y sus compañeros.</p>	<p>Aprendizaje orientado a proyectos</p>	
--	----	---	---	--	--	--

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

11	4T	- Medición del mercado internacional	<p>Antes de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> -Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, ppt, lecturas) - Leen la actividad de la S11 <p>Motiva (Inicio)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión de la clase anterior referente al “Selección del mercado objetivo internacional” utilizando la herramienta de: https://genial.ly/es/ - Socializamos el propósito de la clase. <p>Validación Reto: El docente brinda retroalimentación sobre el primer informe y la presentación de prototipos. Los estudiantes incorporan mejoras a su propuesta de solución al reto</p> <p>El docente muestra brinda una lectura y un vídeo:</p> <p>Cómo evaluar el mercado internacional y hacer crecer tu negocio.</p> <p>https://www.questionpro.com/blog/es/como-evaluar-el-mercado-internacional/</p> <p>y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Por qué es importante evaluar el mercado internacional? - ¿Qué variables se deben tener en cuenta para evaluar el mercado internacional? <p>Impacta (Desarrollo)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Explicación detallada sobre la medición del mercado internacional. <p>Trasciende (Cierre)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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: - https://kahoot.it/ <p>Respuesta a las preguntas de los estudiantes</p>	<p>-Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</p> <p>- Responden las preguntas formuladas por parte del docente a través de la herramienta: https://kahoot.it/</p>	<p>Clase magistral activa / Aprendizaje Basado en Retos</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona
----	----	--------------------------------------	---	---	---	--

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	2P	- Medición del mercado internacional Guía de trabajo 11	<p>Inicio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a “Medición del mercado internacional”. - Socializamos el propósito de la clase. <p>Desarrollo</p> <ul style="list-style-type: none"> - En equipos de 2 y hasta máximo de 5 integrantes sobre el Word drive creado para su plan de negocios internacionales, deberán avanzar la tercera parte de la estructura, correspondiente al Estudio de Mercado Internacional y Plan de Marketing (Medición del Mercado Internacional). <p>Cierre</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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: https://wordwall.net/es <p><u>Después de la sesión de aprendizaje</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 11 - 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. 	<p>-Los equipos de trabajo supervisados por el docente realizan el avance (en un Word drive compartido) de la tercera parte de la estructura del trabajo del Plan de Negocios Internacionales correspondiente al Estudio de Mercado Internacional y Plan de Marketing (Medición del Mercado Internacional).</p> <p>-Cada equipo expone el avance desarrollado frente al docente y sus compañeros.</p>	Aprendizaje orientado a proyectos	
--	----	--	--	--	-----------------------------------	--

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

12	4T	- Análisis de competencia benchmarking. la y	<p>Antes de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> -Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, ppt, lecturas) - Leen la actividad de la S12 <p>Motiva (Inicio)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión de la clase anterior referente al “Medición del mercado internacional” utilizando la herramienta de: https://kahoot.it/ - Socializamos el propósito de la clase. <p>El docente muestra brinda una lectura y un vídeo: BENCHMARK - ¿Qué es y Cómo hacerlo paso a paso? https://www.youtube.com/watch?v=HYtL44L51k Benchmark, analiza a tu competencia. https://www.youtube.com/watch?v=rMLphSnQtOc</p> <p>y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿A qué hace referencia el benchmarking? - ¿Por qué es importante analizar la competencia? <p>Impacta (Desarrollo)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Explicación detallada sobre el análisis de la competencia y benchmarking. <p>CONSOLIDADO 2 - 1</p> <ul style="list-style-type: none"> - Trabajo práctico grupal: elaboración de la matriz de selección de mercados internacionales / Rúbrica de evaluación <p>Trasciende (Cierre)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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: https://jamboard.google.com/ Respuesta a las preguntas de los estudiantes 	<p>-Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Responden las preguntas formuladas por parte del docente a través de la herramienta: https://www.mentimeter.com/ 	Clase magistral activa	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona
----	----	--	---	---	------------------------	--

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	2P	- Análisis de la competencia y benchmarking Guía de trabajo 12	<p>Inicio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a “Análisis de la competencia y benchmarking.”. - Socializamos el propósito de la clase. <p>Desarrollo</p> <ul style="list-style-type: none"> - En equipos de 2 y hasta máximo de 5 integrantes sobre el Word drive creado para su plan de negocios internacionales, deberán avanzar la tercera parte de la estructura, correspondiente al Estudio de Mercado Internacional y Plan de Marketing (Análisis de la competencia y benchmarking). <p>Cierre</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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: https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true <p>Después de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 12 - 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. 	<p>-Los equipos de trabajo supervisados por el docente realizan el avance (en un Word drive compartido) de la tercera parte de la estructura del trabajo del Plan de Negocios Internacionales correspondiente al Estudio de Mercado Internacional y Plan de Marketing (Análisis de la competencia y benchmarking).</p> <p>-Cada equipo presenta el avance desarrollado frente al docente y sus compañeros.</p>	Aprendizaje orientado a proyectos	
--	----	---	---	---	-----------------------------------	--

Unidad 4		Nombre de la unidad:	Análisis de gestión exportadora y plan financiero	Resultado de aprendizaje de la unidad:	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de diseñar una estructura de costos y precios de exportación, una cotización internacional, identificando las principales ratios financieros para la mejora en la toma de decisiones empresariales.	Duración en horas	24
S e m a n a	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Actividades síncronas (Videoclases)			Actividades de aprendizaje autónomo Asíncronas (Estudiante – aula virtual)	
			Actividades y recursos para la enseñanza (Docente)	Actividades y recursos para el aprendizaje (Estudiante)	Metodología		

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

13	4T	<p>-Plan operacional de una empresa exportadora. -Elaboración de estructura de costos y precios de exportación.</p>	<p>Antes de la sesión de aprendizaje -Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, ppt, lecturas) - Leen la actividad de la S13</p> <p>Motiva (Inicio)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión de la clase anterior referente al “Análisis de la competencia y benchmarking” utilizando la herramienta de: https://wordwall.net/es - Socializamos el propósito de la clase. <p>El docente muestra los siguientes vídeos: Costos de producción. https://www.youtube.com/watch?v=teOsghqRfi ¿Sabes cómo calcular tu precio de exportación? https://www.youtube.com/watch?v=TriP_Q8TIYO</p> <p>y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cuál es la diferencia entre costo y gasto? - ¿Qué ítems se deben considerar para calcular los costos y precios de exportación? <p>Impacta (Desarrollo)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Explicación detallada sobre el plan operacional de una empresa exportadora y sobre la elaboración de estructura de costos y precios de exportación. <p>Trasciende (Cierre)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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: https://wordwall.net/es <p>Respuesta a las preguntas de los estudiantes</p>	<p>-Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</p> <p>- Responden las preguntas formuladas por parte del docente a través de la herramienta: https://www.mentimeter.com/</p>	Clase magistral activa	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona
----	----	---	--	---	------------------------	--

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	<p>2P</p>	<p>-Plan operacional de una empresa exportadora. -Elaboración de estructura de costos y precios de exportación.</p> <p>Guía de trabajo 13</p>	<p>Inicio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión y dinámica de la clase anterior respecto al “Plan operacional de una empresa exportadora y la elaboración de estructura de costos y precios de exportación.” - Socializamos el propósito de la clase. <p>Desarrollo</p> <ul style="list-style-type: none"> - En equipos de 2 y hasta máximo de 5 integrantes sobre el Word drive creado para su plan de negocios internacionales, deberán avanzar la cuarta parte de la estructura, correspondiente al Plan de operación y gestión exportadora (Ficha de insumo producto, flujo del proceso productivo, costos de producción y precio de exportación). <p>Cierre</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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: https://wordwall.net/es <p><u>Después de la sesión de aprendizaje</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. 	<p>-Los equipos de trabajo supervisados por el docente realizan el avance (en un Word drive compartido) de la cuarta parte de la estructura del trabajo del Plan de Negocios Internacionales correspondiente al Plan de operación y gestión exportadora (Ficha de insumo producto, flujo del proceso productivo, costos de producción y precio de exportación).</p> <p>-Cada equipo presenta el avance desarrollado frente al docente y sus compañeros.</p> <p>-</p>	<p>Aprendizaje orientado a proyectos</p>	
--	-----------	---	--	---	--	--

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

14	4T	<p>- Adecuación a normas y requerimientos técnicos internacionales sobre empaque y embalaje.</p>	<p>Antes de la sesión de aprendizaje -Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, ppt, lecturas) - Leen la actividad de la S14</p> <p>Motiva (Inicio)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión de la clase anterior referente al “Plan operacional de una empresa exportadora. Elaboración de estructura de costos y precios de exportación” utilizando la herramienta de: https://wordwall.net/es - Socializamos el propósito de la clase. <p>El docente muestra los siguientes videos: Empaque y Embalaje: Pasos claves para el envío de tu mercancía. https://www.youtube.com/watch?v=vtvVQewx0L8&ab_channel=GrupoTCC</p> <p>Tipos de empaque y embalaje. https://www.youtube.com/watch?v=uQvCZG3n6-o&ab_channel=L%C3%ADderdelEmprendimiento</p> <p>Sistemas de empaques y embalajes y algunas NORMAS ISO: https://www.youtube.com/watch?v=TriP_Q8TIY0</p> <p>y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cuál es la diferencia Envase, empaque y embalaje? ¿Será los mismo? - ¿Cuál crees que es la función del envase, empaque y embalaje? - ¿Qué tan importante es el diseño de envase? <p>Impacta (Desarrollo)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Explicación detallada sobre la adecuación a normas y requerimientos técnicos internacionales sobre empaque y embalaje. <p>Trasciende (Cierre)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se realiza la consolidación del tema - Los estudiantes emiten sus conclusiones frente a las actividades realizadas. <p>Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron utilizando la herramienta virtual de aprendizaje: https://www.mentimeter.com/es-ES Respuesta a las preguntas de los estudiantes</p>	<p>-Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</p> <p>- Responden las preguntas formuladas por parte del docente a través de la herramienta: https://wordwall.net/es</p>	<p>Clase magistral activa</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona
----	----	--	--	---	-------------------------------	--

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	<p>2P</p>	<p>- Adecuación a normas y requerimientos técnicos internacionales sobre empaque y embalaje.</p> <p>Guía de trabajo 14</p>	<p>Inicio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión y dinámica de la clase anterior respecto al "Plan operacional de una empresa exportadora y la elaboración de estructura de costos y precios de exportación." - Socializamos el propósito de la clase. <p>Desarrollo</p> <ul style="list-style-type: none"> - En equipos de 2 y hasta máximo de 5 integrantes sobre el Word drive creado para su plan de negocios internacionales, deberán avanzar la quinta parte de la estructura, correspondiente a la Gestión exportadora (Adecuación a normas y requerimientos técnicos internacionales sobre empaque y embalaje). <p>Cierre</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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: https://www.mentimeter.com/es-ES <p><u>Después de la sesión de aprendizaje</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 14 - 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. 	<p>-Los equipos de trabajo supervisados por el docente realizan el avance (en un Word drive compartido) de la quinta parte de la estructura del trabajo del Plan de Negocios Internacionales correspondiente a la Gestión exportadora (Adecuación a normas y requerimientos técnicos internacionales sobre empaque y embalaje).</p> <p>-Cada equipo presenta el avance desarrollado frente al docente y sus compañeros.</p>	<p>Aprendizaje orientado a proyectos</p>	
--	-----------	--	--	---	--	--

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

15	4T	<p>-Implementación de modelo de cotizaciones y contrato de compraventa internacional y manejo documentario.</p> <p>-Tipos y formas de pagos internacionales. -</p> <p>-Plan Financiero</p>	<p>Antes de la sesión de aprendizaje</p> <p>-Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, ppt, lecturas)</p> <p>- Leen la actividad de la S15</p> <p>Motiva (Inicio)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión de la clase anterior referente al “Adecuación a normas y requerimientos técnicos internacionales sobre empaque y embalaje” utilizando la herramienta de: https://wordwall.net/es - Socializamos el propósito de la clase. <p>Implementación y publicación de la solución al Reto: Los estudiantes entregan el informe final que contiene la solución al reto mediante el aula virtual</p> <p>El docente muestra los siguientes vídeos:</p> <p>Documentos utilizados en el Comercio Exterior</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=llwZ0kiuoU&ab_channel=UniversidadContinental-ModalidadDistancia</p> <p>¿Qué es un Contrato De Compraventa Internacional?</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=vjaKQI9gm8&ab_channel=ComercioyAduanas</p> <p>Medios de pago y cobro en las transacciones internacionales (eLearning)</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=wCBtEIGwpTM&ab_channel=BureauVeritasFormaci%C3%B3n</p> <p>y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué documentos se necesita para exportar? - ¿Qué entiendes por contrato de compraventa? - ¿Qué medios de pago internacionales existen? <p>Impacta (Desarrollo)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Explicación detallada sobre la implementación de modelo de cotizaciones y contrato de compraventa internacional y manejo documentario. Tipos y formas de pagos internacionales y Plan financiero. <p>Trasciende (Cierre)</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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: https://nearpod.com/ 	<p>-Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto.</p> <p>- Responden las preguntas formuladas por parte del docente a través de la herramienta: https://genial.ly/es/</p> <p>-</p>	<p>Clase magistral activa /Aprendizaje Basado en Retos</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona
----	----	--	---	--	--	--

Las actividades de aprendizaje autónomo en el aula virtual son las realizadas por el estudiante. Cada semana, el docente tiene el rol de monitorear, supervisar, evaluar y retroalimentar estas actividades, además de atender los foros y las comunicaciones generadas en el aula virtual.

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

			- Respuesta a las preguntas de los estudiantes			
--	--	--	--	--	--	--

HOJA CALENDARIO– PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	<p>2P</p>	<p>-Implementación de modelo de cotizaciones y contrato de compraventa internacional y manejo documentario.</p> <p>- Tipos y formas de pagos internacionales.</p> <p>- Plan Financiero</p> <p>Guía de trabajo 15</p>	<p>Inicio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión y dinámica de la clase anterior respecto al “Implementación de modelo de cotizaciones y contrato de compraventa internacional y manejo documentario. Tipos y formas de pagos internacionales y Plan Financiero” - Socializamos el propósito de la clase. <p>Desarrollo</p> <ul style="list-style-type: none"> - En equipos de 2 y hasta máximo de 5 integrantes sobre el Word drive creado para su plan de negocios internacionales, deberán avanzar la quinta parte y sexta parte de la estructura, correspondiente a la Gestión exportadora (Implementación de modelo de cotizaciones y contrato de compraventa internacional y manejo documentario. Tipos y formas de pagos internacionales) y Plan Financiero. <p>C2. Trabajo práctico grupal: avance de proyecto: plan de negocios internacionales / Rúbrica de evaluación</p> <p>Cierre</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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: https://www.mentimeter.com/es-ES <p>Después de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 15 - 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. 	<p>-Los equipos de trabajo supervisados por el docente realizan el avance (en un Word drive compartido) de la quinta y sexta parte de la estructura del trabajo del Plan de Negocios Internacionales correspondiente a la Gestión exportadora (Implementación de modelo de cotizaciones y contrato de compraventa internacional y manejo documentario. Tipos y formas de pagos internacionales) y Plan Financiero.</p> <p>-Cada equipo presenta el avance desarrollado frente al docente y sus compañeros.</p>	<p>Aprendizaje orientado a proyectos</p>	
--	-----------	--	---	---	--	--

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

16	4T	EVALUACIÓN FINAL	<p>- Reflexión sobre la experiencia en la solución al reto: Se comparte las soluciones de los grupos y se hace una reflexión como conclusión del reto.</p> <p>- Inicio: Se explican detalles de la evaluación final, que será una exposición sobre el proyecto.</p> <p>- Desarrollo: Se desarrolla la evaluación final</p> <p>- Cierre: Se retroalimenta la evaluación final</p> <p>EVALUACIÓN FINAL</p> <p>Trabajo y exposición grupal: oportunidades de mercados de exportación para microempresas (reto) / Rúbrica de evaluación</p>		Aprendizaje basado en retos	Visualiza sus notas en el aula y campus virtual.
	2P	ENTREGA DE NOTAS				