

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

Nombre de la asignatura	Simulación de Negocios	Resultado de aprendizaje de la asignatura:	Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de experimentar, a través de un simulador digital, la formulación de objetivos organizacionales, diseñando estrategias competitivas y analizando los resultados obtenidos; así como experimentando la formulación de estrategias disruptivas y analizando los resultados obtenidos, como aplicación simulada de la toma de decisiones gerenciales en diferentes contextos y contar con un modelo.
Periodo	1	EAP	Administración de Empresas

Competencias	Criterios	Especificación del nivel de logro
Mentalidad Emprendedora	Aplicación en empresas locales	Realiza el desarrollo de los conceptos en una empresa local y argumenta su desarrollo
Competencias transversales	Trabajar en equipo	Capacidad de organización y dirigir equipos de trabajos
Evaluación del entorno del negocio	La aplicación y análisis de la estrategia	Entiende el escenario de competencia y la aplicación de la estrategia.

Unidad 1		Nombre de la unidad	Panorama estratégico	Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de analizar las industrias y las estrategias en entornos competitivos.	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)
1	2T	<ul style="list-style-type: none"> - Presentación de asignatura – sílabo - Evolución del pensamiento estratégico 	<ul style="list-style-type: none"> - Al finalizar la sesión, el estudiante reconoce aspectos de organización metodológica, identificando el panorama estratégico y la evolución del pensamiento estratégico. 	<ul style="list-style-type: none"> - I: Comparten expectativas con el docente respecto a la asignatura. - Interactúan sobre la organización cognitiva, metodológica y de evaluación del sílabo. - Desarrollan la evaluación diagnóstica para evidenciar sus saberes previos. - D: Se realiza un repaso de Evolución del pensamiento estratégico. - Se realiza un repaso de las Escuelas de la estrategia - C: Asignación de empresas a los equipos (industrias) - Hotelera - Retail de consumo masivo - Belleza - Textil - Alimentos <p>EVALUACIÓN DIAGNÓSTICA Evaluación individual teórica / Prueba objetiva</p>	<ul style="list-style-type: none"> - PPT - Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i>. Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z - StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i>. https://bit.ly/35X7z6a 	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollar la evaluación diagnóstica: prueba objetiva que se ubica en el aula virtual. - Revisar la PPT de presentación de la asignatura y el sílabo. - Detallar en el aula virtual las industrias a analizar de forma grupal
	2P	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis de la Industria 		<ul style="list-style-type: none"> - I: Inicia la lectura del caso: Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia. - D: Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana. - C: En caso de duda, escriba al docente en el foro de consultas y novedades. 	<ul style="list-style-type: none"> - PPT - Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i>. Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z - StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i>. https://bit.ly/35X7z6a 	Método de casos (MC)	
2	2T	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis de la industria 	<ul style="list-style-type: none"> - Al finalizar la sesión, el estudiante será capaz de analizar las industrias y las estrategias en entornos competitivos. 	<ul style="list-style-type: none"> - I: Motivación, propósito de sesión (El estudiante revisa la lectura: Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia. - D: El proceso estratégico. - 5 fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia. - Ciclo operativo de la empresa. - C: Metacognición, síntesis y retroalimentación Los estudiantes inician la evaluación de las 5 fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia de la empresa asignada de manera colaborativa y participativa 	<ul style="list-style-type: none"> - PPT - Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i>. Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z - StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i>. https://bit.ly/35X7z6a 	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> - Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana.

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	2P	- Ciclo operativo de la empresa		<p>- I: Motivación, propósito de sesión (Alineamiento del panorama estratégico con el panorama estratégico.</p> <p>D: - El equipo de trabajo identifica el ciclo operativo de la empresa asignada.</p> <p>- C: Metacognición, síntesis y retroalimentación: Lectura de: Estrategias competitivas genéricas</p> <p>- Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana.</p>	<p>- PPT</p> <p>- Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i>. Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z</p> <p>- StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i>. https://bit.ly/35X7z6a</p>	Aprendizaje experiencial	
3	2T	- Reconocer el conjunto de estrategias.	- Al finalizar la sesión el estudiante elabora las estrategias genéricas y externas de la empresa asignada	<p>- I: Motivación, propósito de sesión los estudiantes explican y detallan el proceso estratégico</p> <p>- D: Se brinda información y desarrollo de las diferentes estrategias en acción</p> <p>- C: Metacognición, síntesis y retroalimentación finalmente el estudiante desarrolla las estrategias en su empresa.</p>	<p>- PPT</p> <p>- Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i>. Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z</p> <p>StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i>. https://bit.ly/35X7z6a</p>	Aprendizaje invertido (AI)	- Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana.
	2P	- Reconocer y aplicar la estrategia de referenciación		<p>- I: Motivación, propósito de sesión (si desea especifique qué actividad)</p> <p>D: Se reconocen y desarrollan:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estrategias genéricas • Estrategias externas alternativas y específicas. • Estrategias internas específicas (referenciación) <p>C: Metacognición, síntesis y retroalimentación - Los estudiantes elaboran la matriz de referenciación de la empresa asignada de manera colaborativa y participativa</p>	<p>- PPT</p> <p>- Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i>. Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z</p> <p>StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i>. https://bit.ly/35X7z6a</p>	Aprendizaje colaborativo	
4	2P	- Estrategias competitivas	- Al finalizar la sesión el estudiante presenta y explica las estrategias genéricas y externas de la empresa asignada con el equipo de trabajo.	<p>- I: Motivación, propósito de sesión (si desea especifique qué actividad)</p> <p>- D: Se muestra la rúbrica de evaluación del desarrollo del análisis de la industria y estrategias competitivas, después de ello se sortea el orden de exposición grupal.</p> <p>- C: Metacognición, síntesis y retroalimentación: retroalimentación del desarrollo de las estrategias competitivas</p>	<p>- PPT</p> <p>- Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i>. Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z</p> <p>StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i>. https://bit.ly/35X7z6a</p>	Aprendizaje experimental (AEx)	- Cargar y presentar el desarrollo de las estrategias competitivas, revisa la rúbrica de (evaluación C1-SC1)
	2P	- Desarrollo y presentación de las Estrategias competitivas		<p>Los estudiantes presentan el planteamiento y desarrollo de las estrategias competitivas en la industria seleccionada.</p> <p>C 1 – SC1 Ejercicio grupal 1 de análisis de casos / Rúbrica de evaluación</p>	<p>- PPT</p> <p>- Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i>. Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z</p> <p>StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i>. https://bit.ly/35X7z6a</p>	Aprendizaje experimental (AEx)	

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

Unidad 2		Nombre de la unidad	Toma de decisiones con estrategias competitivas	Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de analizar las estrategias competitivas y su aplicación en las decisiones en el entorno del aplicativo BOSS.	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	- Introducción al mercado	- Al finalizar la sesión, el estudiante comprender la introducción al mercado y factores clave de competencia en el Simulador Boss.	- I: Motivación, propósito de sesión: tormenta de ideas acerca del concepto de ronda roja. - D: Se discute sobre la importancia y los beneficios de utilizar un simulador en la toma de decisiones estratégicas - Se brinda las indicaciones del escenario de competencia en el simulador Boss. - C: Metacognición, síntesis y retroalimentación (especificar)	- Videos instructivos del uso del simulador Boss - PPT - Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i> . Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z - StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i> . https://bit.ly/35X7z6a	Método de casos (MC)	- Los estudiantes debaten la consigna del simulador Boss.
	2P	- Factores clave de la competencia	- Al finalizar la sesión, el estudiante comprender quienes son los clientes actuales en la industria y los canales de distribución en el Simulador Boss.	- I: Motivación, propósito de sesión (si desea especifique qué actividad) - D: Se exponen los siguientes contenidos: el rol de los participantes; las rondas; los objetivos, el trabajo en equipo y el entorno del simulador para ubicar los reportes, la toma de decisiones y lectura de resultados. - C: Metacognición, síntesis y retroalimentación: El estudiante debate con su equipo la introducción al simulador Boss.	- PPT - Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i> . Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z - StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i> . https://bit.ly/35X7z6a	Método de casos (MC)	
6	2T	- Clientes actuales de la industria	- Al finalizar la sesión, el estudiante comprender quienes son los clientes actuales en la industria y los canales de distribución en el Simulador Boss.	- I: Motivación, propósito de sesión seguimiento a través de la técnica de lluvia de ideas responde a la siguiente pregunta: ¿Cuáles son las características de la industria en el simulador? - D: Se identifica los componentes de la guía de participante, introducción a la ronda roja y el diccionario BOSS. - Evalúa las condiciones de la industria de los clientes actuales de la industria dentro del simulador. - C: Metacognición, síntesis y retroalimentación (especificar)	- Guía del manual del participante del simulador Boss - PPT - Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i> . Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z - StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i> . https://bit.ly/35X7z6a	Aprendizaje colaborativo	- Los estudiantes debaten de los años 39 y 40 del simulador.
	2P	- Canales de distribución	- Al finalizar la sesión, el estudiante comprender las características de comercialización y realizan la primera toma de decisiones de la ronda roja en el Simulador Boss.	- I: Motivación, propósito de sesión (si desea especifique qué actividad) - D: Se idéntica los canales de distribución, sus características, y evalúa las características de donde compran los clientes en el simulador. - Se presenta el histórico de los años 39 y 40, los estudiantes realizan un informe comparativo donde evalúa los resultados. - C: Metacognición, síntesis y retroalimentación: los estudiantes presentan las conclusiones de los años 39 y 40	- Guía del manual del participante del simulador Boss - PPT - Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i> . Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z - StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i> . https://bit.ly/35X7z6a	Método de casos (MC)	
7	2T	- Comercialización	- Al finalizar la sesión, el estudiante comprender las características de comercialización y realizan la primera toma de decisiones de la ronda roja en el Simulador Boss.	- I: Motivación, propósito de sesión seguimiento a través de la técnica de lluvia de ideas responde a la siguiente pregunta: ¿Cuáles son las características de los resultados del año 39 y 40 en el simulador? - D: Evalúa condiciones externas de la industria. - KPI de la empresa - Características ofertadas - Benchmarking - Preferencias de los clientes - Participación en Ventas y Mercado - Previsión de mercado - C: Metacognición, síntesis y retroalimentación (especificar)	- PPT - Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i> . Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i> . https://bit.ly/35X7z6a	Método de casos (MC)	- Los estudiantes debaten las condiciones externas e internas de la industria. -Link para subir el informe de resultados.

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	2P	- Decisiones en entornos de océanos rojos	<p>- I: Motivación, propósito de sesión (si desea especifique qué actividad)</p> <p>- D: Evalúa condiciones internas de la empresa.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Resultados de la Empresa - Cuenta de Pérdidas y Ganancias - Pérdidas y Ganancias por país - Informe de producción - Toma decisiones a partir de estrategias competitivas. (año 41, 42 y 43) <p>- C: Metacognición, síntesis y retroalimentación:</p> <p>- En base a los resultados del simulador elabora un informe de la toma de decisiones que contiene: Estrategia seleccionada, plan de producción, precio, presupuesto de marketing, expansión geográfica y proyectos corporativos.</p> <p>C1 – SC2 Ejercicio grupal 2 de análisis de casos / Rúbrica de evaluación</p>	<p>- PPT</p> <p>- Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i>. Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z</p> <p>StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i>. https://bit.ly/35X7z6a</p>	Aprendizaje experiencial	
8	2P		<p>- EVALUACIÓN FINAL</p> <p>- Evaluación Parcial / Rúbrica de evaluación</p> <p>Trabajo práctico grupal: toma de decisiones en el simulador / Rúbrica de evaluación</p>			
	2P		<p>- Los estudiantes firman y devuelven la evaluación al docente dando conformidad de sus resultados obtenidos.</p> <p>- Reflexionan sobre el resultado de su aprendizaje obtenido en la Evaluación Parcial.</p>			

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

Unidad 3		Nombre de la unidad	Introducción a la estrategia océano azul	Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de analizar la estrategia del océano azul, aplicando decisiones en el entorno del simulador BOSS.	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	- Introducción de océanos azules	- Al finalizar la sesión, el estudiante explora y comprende la estrategia de océano azul en el simulador Boss.	<ul style="list-style-type: none"> - I: Motivación, propósito de sesión: a través de la técnica de lluvia de ideas responde a la siguiente pregunta: ¿Cuáles son las características del Océano Azul? - D: Ingresan y exploran el simulador BOSS Online - Se identifica las características de la Ronda Azul. - Desarrollar la matriz ERIC (Eliminar, Reducir, Incrementar, Crear) y sus estrategias asociadas Canvases (uno por camino en la exploración visual). - C: Metacognición, síntesis y retroalimentación (especificar) 	<ul style="list-style-type: none"> - Libro estrategia de océano azul - PPT - Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i>. Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z - StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i>. https://bit.ly/35X7z6a 	Método de casos (MC)	<ul style="list-style-type: none"> - Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana.
	2P	- Creación de océanos azules	- Al finalizar la sesión, el estudiante explora y toma decisiones de la primera ronda azul en el simulador Boss.	<ul style="list-style-type: none"> - I: Motivación, propósito de sesión (si desea especifique qué actividad) - D: Desarrollar la matriz ERIC (Eliminar, Reducir, Incrementar, Crear) y sus estrategias asociadas Canvases (uno por camino en la exploración visual). - C: Metacognición, síntesis y retroalimentación: -Analizar la propuesta elaborada del lienzo en base al ERIC y las seis vías, realizar un reporte. - Lectura del libro "La Estrategia del Océano Azul": Cap. 5 	<ul style="list-style-type: none"> - Guía introducción de la ronda Azul 1 del simulador Boss - PPT - Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i>. Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z - StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i>. https://bit.ly/35X7z6a 	Aprendizaje experiencial	
10	2T	- Tomar decisiones para crear un Océano Azul	- Al finalizar la sesión, el estudiante explora y toma decisiones de la primera ronda azul en el simulador Boss.	<ul style="list-style-type: none"> - I: Motivación, propósito de sesión: a través de la técnica de lluvia de ideas responde a la siguiente pregunta: ¿Cuáles son las características del año 44 en el simulador? - D: Ingresan y exploran el simulador BOSS Online - Se identifica las características de la Ronda Azul. - C: Metacognición, síntesis y retroalimentación (especificar) 	<ul style="list-style-type: none"> - Lectura del libro "La Estrategia del Océano Azul": Cap. 5 - PPT - Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i>. Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z - StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i>. https://bit.ly/35X7z6a 	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> - Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana.
	2P	- Análisis de resultados de la primera ronda azul	- Al finalizar la sesión, el estudiante explora y toma decisiones de la primera ronda azul en el simulador Boss.	<ul style="list-style-type: none"> - I: Motivación, propósito de sesión (si desea especifique qué actividad) - D: Decisiones en el Plan de Producción y su impacto financiero - Propuesta de precio - Asignación de presupuesto para actividades de marketing - Expansión geográfica - Inversión en proyectos. - Tomar la decisión para el año 44 - C: Metacognición, síntesis y retroalimentación: -Realiza un análisis en base a la decisión del año 44, preparar un reporte sobre los resultados 	<ul style="list-style-type: none"> - Guía introducción de la ronda Azul 1 del simulador Boss - PPT - Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i>. Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z - StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i>. https://bit.ly/35X7z6a 	Aprendizaje experiencial	

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

11	2T	<ul style="list-style-type: none"> - Herramientas y esquemas analíticos 	<ul style="list-style-type: none"> - Al finalizar la sesión, el estudiante explora y toma decisiones y realiza un informe de los resultados de la ronda azul en el simulador Boss. 	<ul style="list-style-type: none"> - I: Motivación, propósito de sesión (si desea especifique qué actividad) a través de la técnica de lluvia de ideas responde a la siguiente pregunta: ¿Cuáles son los componentes del lienzo ERIC en el simulador? - D: Decisiones en el Plan de Producción y su impacto financiero - Propuesta de precio - C: Metacognición, síntesis y retroalimentación (especificar) 	<ul style="list-style-type: none"> - Lectura del libro "La Estrategia del Océano Azul": Cap. 6 - PPT - Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i>. Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z - StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i>. https://bit.ly/35X7z6a 	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> - Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana.
	2P	<ul style="list-style-type: none"> - Tomar decisiones para mantener un Océano Azul 	<ul style="list-style-type: none"> - Al finalizar la sesión, el estudiante explora y toma decisiones y realiza un informe de los resultados de la ronda azul sobre precio correcto y estratégico en el simulador Boss. 	<ul style="list-style-type: none"> - I: Motivación, propósito de sesión (si desea especifique qué actividad) - D: Asignación de presupuesto para actividades de marketing - Expansión geográfica - Inversión en proyectos. - Tomar la decisión para el año 45 - C: Metacognición, síntesis y retroalimentación Realiza un análisis en base a la decisión del año 45, preparar un reporte sobre los resultados. 	<ul style="list-style-type: none"> - Guía introducción de la ronda Azul 2 del simulador Boss - PPT - Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i>. Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z - StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i>. https://bit.ly/35X7z6a 	Aprendizaje experiencial	
12	2T	<ul style="list-style-type: none"> - Océano Azul 	<ul style="list-style-type: none"> - Al finalizar la sesión, el estudiante explora y toma decisiones y realiza un informe de los resultados de la ronda azul sobre precio correcto y estratégico en el simulador Boss. 	<ul style="list-style-type: none"> - I: Motivación, propósito de sesión a través de la técnica de lluvia de ideas responde a la siguiente pregunta: ¿En la ronda azul 2 hay alguna evidencia de la aparición de la competencia? - D: Desarrollo de Decisiones en el Plan de Producción y su impacto financiero - Propuesta de precio - Asignación de presupuesto para actividades de marketing - C: Metacognición, síntesis y retroalimentación (especificar) 	<ul style="list-style-type: none"> - Lectura del libro "La Estrategia del Océano Azul": Cap. 6 - PPT - Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i>. Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z - StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i>. https://bit.ly/35X7z6a 	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> - Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana.
	2P	<ul style="list-style-type: none"> - Tomar decisiones para mantener un Océano Azul 	<ul style="list-style-type: none"> - Al finalizar la sesión, el estudiante explora y toma decisiones y realiza un informe de los resultados de la ronda azul sobre precio correcto y estratégico en el simulador Boss. 	<ul style="list-style-type: none"> - I: Motivación, propósito de sesión (si desea especifique qué actividad) - D: Desarrollo y toma de decisiones ronda azul 2: <ul style="list-style-type: none"> - Expansión geográfica - Inversión en proyectos. - Tomar la decisión para el año 46 - C: Metacognición, síntesis y retroalimentación: Realiza un análisis en base a la decisión del año 46, preparar un reporte sobre los resultados. - El docente brinda las indicaciones para el desarrollo de los resultados de la ronda azul 1 y 2 y da a conocer la rúbrica que se utilizara para evaluar el C2 – SC2 a los estudiantes <p>C2 – SC1 Trabajo práctico grupal 1: toma de decisiones en el simulador / Rúbrica de evaluación</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Guía introducción de la ronda Azul 2 del simulador Boss - PPT - Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i>. Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z - StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i>. https://bit.ly/35X7z6a 	Aprendizaje experiencial	

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

Unidad 4		Nombre de la unidad	Tomas de decisiones para la innovación en valor	Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de experimentar estrategias bajo el contexto del océano azul.	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)
13	2T	- Formulación de la estrategia del océano azul	- Al finalizar la sesión, el estudiante explora y comprende las cuales de la aplicación de la estrategia de océano azul y su impacto estratégico en el simulador Boss.	- I: Motivación, propósito de sesión a través de la técnica de lluvia de ideas responde a la siguiente pregunta: ¿Cuál es el rol en los próximos años de decisión? - D: Analizar la secuencia estratégica correcta - C: Metacognición, síntesis y retroalimentación (especificar)	- Lectura del libro del manual de BOSS, tema. 3.7 Servicio y Entrega - PPT - Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i> . Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z - StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i> . https://bit.ly/35X7z6a	Aprendizaje colaborativo	- Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana.
	2P	- Su Océano Azul de convierte en Rojo		- I: Motivación, propósito de sesión (si desea especifique qué actividad) - D: los estudiantes con el equipo de trabajo Analizarán el mapa de utilidad del comprador - Nuevo rol en el simulador - C: Metacognición, síntesis y retroalimentación: Analizar porque se está convirtiendo en Océano Rojo.	- Guía de la ronda azul 3 - PPT - Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i> . Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z - StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i> . https://bit.ly/35X7z6a	Aprendizaje experiencial	
14	2T	- Ejecución de la estrategia océano azul	- Al finalizar la sesión, el estudiante toma acciones para la ejecución de la segunda exploración visual en el simulador Boss.	- I: Motivación, propósito de sesión a través de la técnica de lluvia de ideas responde a la siguiente pregunta: ¿Cuál es las condiciones de la segunda exploración visual? - D: los estudiantes con el equipo de trabajo identifican las características de la Ronda Azul 3, comprenden la consigna antes de la toma de decisiones. - C: Metacognición, síntesis y retroalimentación (especificar)	- Guía de la segunda exploración visual - PPT - Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i> . Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z - StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i> . https://bit.ly/35X7z6a	Aprendizaje colaborativo	- Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana.
	2P	- Segunda exploración visual		- I: Motivación, propósito de sesión - D: Desarrollar una matriz ERIC (Eliminar, Reducir, Incrementar, Crear) y con las propuestas de Servicio y Entrega. - Tomar decisiones para el año 47 - Analizar la propuesta elaborada del lienzo en base al ERIC y las 4 y 5, realizar un reporte. - C: Metacognición, síntesis y retroalimentación: Realiza un análisis en base a la decisión del año 47, preparar un reporte sobre los resultados.	- Guía de la ronda azul 3 - PPT - Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i> . Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z - StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i> . https://bit.ly/35X7z6a	Aprendizaje experiencial	
15	2T	- La innovación de valor	- Al finalizar la sesión, el estudiante se enfoca en mejorar la propuesta de océano azul en el simulador Boss.	- I: Motivación, propósito de sesión a través de la técnica de lluvia de ideas responde a la siguiente pregunta: ¿Cómo podemos mejorar la propuesta de Océano Azul? - D: los estudiantes entienden y debaten Decisiones en el Plan de Producción y su impacto financiero - Propuesta de precio - C: Metacognición, síntesis y retroalimentación (especificar)	- Guía de la ronda azul 3 - PPT - Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i> . Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z - StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i> . https://bit.ly/35X7z6a	Aprendizaje colaborativo	- Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana.

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	2P	- Tomar decisiones para crear un Océano Azul		<p>- I: Motivación, propósito de sesión (si desea especifique qué actividad)</p> <p>- D: Se desarrollan los temas: Asignación de presupuesto para actividades de marketing</p> <p>- Expansión geográfica</p> <p>- Inversión en proyectos.</p> <p>- Tomar la decisión para los años 48 y 49</p> <p>- C: Metacognición, síntesis y retroalimentación: Realiza un análisis en base a las decisiones de los años 48 y 49, preparar un reporte sobre los resultados.</p> <p>C2 – SC2 Trabajo práctico grupal 2: toma de decisiones en el simulador / Rúbrica de evaluación</p>	<p>- Guía de la ronda azul 3</p> <p>- PPT</p> <p>- Kim, W. y Mauborgne, R. (2015). <i>La estrategia del océano azul: crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante</i>. Harvard Business School Publishing Corporation. https://bit.ly/3JjWU3Z</p> <p>- StratX Simulations. (2014). <i>Boss: blue ocean strategy simulation: Manual del participante</i>. https://bit.ly/35X7z6a</p>	Aprendizaje experiencial	
16	2T			<p>EVALUACIÓN FINAL Presentación y exposición grupal del proyecto elaborado / Rúbrica de evaluación</p>			
	2P			<p>- Los estudiantes participan de la corrección del examen final y absuelve sus dudas sobre el tema.</p> <p>- Los estudiantes firman y devuelven el examen al docente dando conformidad de sus resultados obtenidos.</p> <p>- Reflexionan sobre el resultado de su aprendizaje obtenido en el examen final.</p> <p>- El docente brinda las indicaciones para el desarrollo de los resultados del simulador y da a conocer la rúbrica que se utilizara para evaluar la evaluación final a los estudiantes / Rúbrica de evaluación final.</p>			