

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

Nombre de la asignatura	Inteligencia de Mercados Internacionales	Resultado de aprendizaje de la asignatura:	Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de evaluar información socioeconómica y político-legal del entorno para encontrar oportunidades y amenazas, considerando aspectos éticos y de responsabilidad social en las organizaciones, evaluando el impacto de los factores del entorno en las organizaciones, estrategias de comercialización internacional, integrando cadenas productivas y de servicios, explicando el marco de las operaciones aduaneras y el impacto de los tratados comerciales internacionales.
Periodo	8	EAP	Administración de Negocios Internacionales

COMPETENCIA	CRITERIOS	ESPECIFICACIÓN DEL NIVEL DE LOGRO	
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	Analiza ideas de negocios de productos y servicios para mercados internacionales.	2
	Apertura de nuevos mercados de productos y servicios	Analiza la apertura de nuevos mercados internacionales de productos y servicios.	2
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.	Estrategias de comercialización internacional	Evalúa estrategias de comercialización internacional que integran cadenas productivas y de servicios.	2
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

Unidad 1		Nombre de la unidad	Introducción al proceso de inteligencia comercial en los negocios internacionales.	Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de seleccionar un producto con potencial exportador o importador, basado en la búsqueda de información de sus oportunidades económicas, comerciales y productivas, regionales y/o nacionales.	Duración en horas	24
Semana	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Propósito	Actividades para la enseñanza - aprendizaje (Docente - Estudiante)	Recursos	Metodología / Estrategias	Actividades asincrónicas de aprendizaje autónomo (Estudiante - Aula virtual)
1	4T	- Introducción. Elementos básicos de información comercial. Importancia.	Al finalizar la sesión, el estudiante analiza e interpreta una tabla de datos a partir de los elementos básicos de Inteligencia Comercial Internacional.	<p>Antes de la sesión de aprendizaje 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> <p>Durante la sesión de aprendizaje Inicio 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. Se presenta el tema de la S1 y el propósito de la sesión de aprendizaje. -El docente muestra una secuencia de imágenes y un video "¿Cuál es DIFERENCIA entre un CLIENTE y CONSUMIDOR?" (https://www.youtube.com/watch?v=lp7mftuWK0A) y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas: ¿Será lo mismo hablar de consumidor y cliente? ¿Qué entiendes por consumidor? ¿Qué entiendes por cliente? ¿Cuándo el consumidor se convierte en cliente?</p> <p>Desarrollo Explicación detallada relacionada la introducción sobre la inteligencia comercial internacional y los elementos básicos de información comercial y la importancia. Se toma la evaluación de entrada</p> <p>Cierre 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> <p>EVALUACIÓN DIAGNÓSTICA Evaluación individual teórica / Prueba objetiva)</p>	- PPT "¿Cuál es DIFERENCIA entre un CLIENTE y CONSUMIDOR?" https://www.youtube.com/watch?v=lp7mftuWK0A	Clase expositiva / lección magistral (CE-LM)	- Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona. - Desarrolla la actividad práctica

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	<p>2P</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Introducción. Elementos básicos de información comercial. Importancia. - Guía de trabajo práctico S1 		<p>Inicio Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a inteligencia comercial internacional y los elementos básicos de información comercial y la importancia. Socializamos el propósito de la clase.</p> <p>Desarrollo En equipos de dos y hasta máximo de 5 integrantes crean un Excel drive colaborativo (https://www.google.com/intl/es/sheets/about/) y desarrollan la actividad de trabajo práctico evidenciado en la "Guía de trabajo práctico S1" Cada equipo analiza y responde las preguntas planteadas. El líder de cada equipo comparte el link del Excel drive creado en el Excel drive general del aula en la columna correspondiente "Actividad S1" con la finalidad de que el docente monitoree el avance de la actividad de cada equipo de trabajo.</p> <p>Cierre Cada equipo presenta el desarrollo de la actividad a través de una presentación en clase. 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> <p>Después de la sesión de aprendizaje - Los estudiantes deberán presentarse utilizando la herramienta de PADLET: https://padlet.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>	<p>PPT Excel drive colaborativo (https://www.google.com/intl/es/sheets/about/) PADLET: https://padlet.com/</p>	<p>Aprendizaje colaborativo</p>	
<p>2</p>	<p>4T</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Fuentes y bases de datos nacionales BCRP, INEI, Proinversión, Produce, SIN, Minagri, Senasa, Agrodata, MEF 	<p>Al finalizar la sesión, el estudiante analiza e interpreta las dinámicas de los portales web del BCRP, INEI, PROINVERSIÓN, PRODUCE, SIN, MINAGRI, SENASA, AGRODATA, MEF como soporte estadístico para los negocios internacionales.</p>	<p>Antes de la sesión de aprendizaje Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT) - Leen la actividad de la S2</p> <p>Durante la sesión de aprendizaje</p> <p>Inicio Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a la introducción sobre la inteligencia comercial internacional y los elementos básicos de información comercial y la importancia a través del uso de la herramienta digital de aprendizaje: https://www.mentimeter.com/ Se presenta el tema de la S2 y el propósito de la sesión de aprendizaje. El docente muestra una noticia: BCR e INEI chocan por cifras de inflación: https://larepublica.pe/economia/234618-bcr-e-inei-chocan-por-cifras-de-inflacion y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas: ¿A quién le creemos, al INEI o al BCRP? ¿Crees que las instituciones nacionales deben estar mejor organizadas para brindar información y así evitar cruce de estas? ¿Cuáles son las funciones del INEI y del BCRP? ¿Alguna vez han navegado por los portales del BCRP y del INEI para buscar información? ¿Qué tipo de información creen que brindan el INEI y el BCRP?</p> <p>Desarrollo Explicación detallada sobre las fuentes y bases de datos nacionales BCRP, INEI, Proinversión, Produce, SIN, Minagri, Senasa, Agrodata, MEF.</p> <p>Cierre 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</p>	<ul style="list-style-type: none"> - PPT - https://www.mentimeter.com/ - BCR e INEI chocan por cifras de inflación: https://larepublica.pe/economia/234618-bcr-e-inei-chocan-por-cifras-de-inflacion - https://wordwall.net/es 	<p>Clase expositiva / lección magistral (CE-LM)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión sincrónica. - Desarrolla la actividad práctica

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

2P	<p>- Fuentes y bases de datos nacionales BCRP, INEI, Proinversión, Produce, SIN, Minagri, Senasa, Agrodata, MEF</p> <p>-Guía de trabajo práctico S2</p>	<p>Inicio Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a fuentes y bases de datos nacionales BCRP, INEI, Proinversión, Produce, SIN, Minagri, Senasa, Agrodata, MEF. Socializamos el propósito de la clase.</p> <p>Desarrollo En equipos de dos y hasta máximo de 5 integrantes crean un PPT drive colaborativo (https://www.google.com/intl/es/slides/about/) y desarrollan la actividad de trabajo práctico evidenciado en la "Guía de trabajo práctico S2" Cada equipo analiza y responde las preguntas planteadas utilizando las herramientas de inteligencia visto en la sesión 2. El líder de cada equipo comparte el link de la PPT drive creado en el Excel drive general del aula en la columna correspondiente "Actividad S2" con la finalidad de que el docente monitoree el avance de la actividad de cada equipo de trabajo</p> <p>Cierre Cada equipo presenta el desarrollo de la actividad a través de una presentación en clase. 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> <p>Después de la sesión de aprendizaje - 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.</p>	<p>- PPT PPT drive colaborativo https://www.google.com/intl/es/slides/about/</p>	Aprendizaje colaborativo	
3	<p>- Base de datos de la Sunat. Partidas arancelarias. Seguimiento de proveedores y clientes. Técnicas de Benchmarking. Reporte de exportaciones, importaciones, estadísticas. Tributos de importación y convenios. Importaciones exportaciones prohibidas y restringidas.</p>	<p>Al finalizar la sesión, el estudiante analiza e interpreta la información de la web del portal nacional de la SUNAT como soporte estadístico para los Negocios Internacionales.</p> <p>Antes de la sesión de aprendizaje Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT) - Leen la actividad de la S3</p> <p>Durante la sesión de aprendizaje</p> <p>Inicio -Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a las fuentes y bases de datos nacionales BCRP, INEI, Proinversión, Produce, SIN, Minagri, SENASA, Agrodata y MEF través del uso de la herramienta digital de aprendizaje: https://nearpod.com/ Se presenta el tema de la S3 y el propósito de la sesión de aprendizaje. - El docente muestra 1 noticia y un video: 1. Fusión entre Sunat y Aduanas no ha ayudado a facilitar desarrollo del comercio exterior, afirma CCL http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-fusion-entre-sunat-y-aduanas-no-ha-ayudado-a-facilitar-desarrollo-del-comercio-exterior-afirma-ccl-172005.aspx 2. Funciones de la SUNAT https://www.youtube.com/watch?v=cxon1a9OuWs y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas: - ¿Qué es la SUNAT? -¿Cuáles son las funciones de la SUNAT? -¿Crees que la fusión entre Aduanas (antes SUNAD) y SUNAT ha ayudado a facilitar el desarrollo del comercio internacional? -¿Has navegado algunas vez por el portal de la SUNAT? Los estudiantes responden las preguntas formuladas a través de la herramienta https://nearpod.com/</p> <p>Desarrollo Explicación detallada sobre la base de datos de la SUNAT</p> <p>Cierre 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>	<p>- PPT - https://nearpod.com/ 1. Fusión entre Sunat y Aduanas no ha ayudado a facilitar desarrollo del comercio exterior, afirma CCL http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-fusion-entre-sunat-y-aduanas-no-ha-ayudado-a-facilitar-desarrollo-del-comercio-exterior-afirma-ccl-172005.aspx 2. Funciones de la SUNAT https://www.youtube.com/watch?v=cxon1a9OuWs - https://nearpod.com/ - https://www.socrative.com/</p>	Aprendizaje colaborativo	<p>- Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona. - Desarrolla la actividad práctica</p>

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

2P	<ul style="list-style-type: none"> - Base de datos de la Sunat. Partidas arancelarias. - Seguimiento de proveedores y clientes. Técnicas de Benchmarking. - Reporte de exportaciones, importaciones, estadísticas. - Tributos de importación y convenios. - Importaciones y exportaciones prohibidas y restringidas. - Guía de trabajo práctico S3 	<p>Inicio Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a la base de datos de la SUNAT. Socializamos el propósito de la clase.</p> <p>Desarrollo En equipos de dos y hasta máximo de 5 integrantes crean un PPT drive colaborativo (https://www.google.com/intl/es/slides/about/) y desarrollan la actividad de trabajo práctico evidenciado en la "Guía de trabajo práctico S3" Cada equipo analiza y responde las preguntas planteadas utilizando las herramientas de inteligencia visto en la sesión 3. El líder de cada equipo comparte el link de la PPT drive creado en el Excel drive general del aula en la columna correspondiente "Actividad S3" con la finalidad de que el docente monitoree el avance de la actividad de cada equipo de trabajo.</p> <p>Cierre: Se realiza la consolidación y síntesis del tema utilizando la herramienta PADLET: https://padlet.com/ Metacognición: se formula la reflexión 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> <p>Después de la sesión de aprendizaje - 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.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - PPT - PPT drive colaborativo (https://www.google.com/intl/es/slides/about/) - PADLET: https://padlet.com/ 	Aprendizaje colaborativo		
4	4T	<ul style="list-style-type: none"> - Fuentes de información nacional de comercio exterior: Mincetur, Promperú, SIICEX, Exportemos.pe, Infotrade, Infocenter, ADEX DATA TRADE, IPSOS. <p>Al finalizar la sesión, el estudiante analiza e interpreta las dinámicas de los portales web del MINCETUR, PROMPERÚ, SIICEX, EXPORTEMOS. PE, INFOTRADE, INFOCENTER, ADEX DATA TRADE, IPSOS como soporte estadístico para los Negocios Internacionales.</p>	<p>Antes de la sesión de aprendizaje Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT) - Leen la actividad de la S4</p> <p>Inicio -Revisión y dinámica de la clase anterior referente a la base de datos de la SUNAT como soporte estadístico para los Negocios Internacionales, utilizando la herramienta de https://jamboard.google.com/ - Se presenta el tema de la S4 y socializamos el propósito de la sesión de aprendizaje. El docente muestra dos videos: Promperú Digital https://www.youtube.com/watch?v=UMto6F19xi0 Exportemos.pe https://www.youtube.com/watch?v=JH_LY5KADao&ab_channel=PROMPER%C3%9AOficial y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas: - ¿Qué es el MINCETUR? - ¿Cuáles son las herramientas de inteligencia de mercados proporcionados por PromPerú? -¿Qué es Exportemos.pe? - ¿Has navegado alguna vez por los portales web del MINCETUR, EXPORTEMOS.PE, SIICEX o PROMPERÚ?</p> <p>Desarrollo Explicación detallada sobre las fuentes de información nacional de comercio exterior: Mincetur, Promperú, SIICEX, Exportemos.pe, Infotrade, Infocenter, ADEX DATA TRADE, IPSOS</p> <p>Cierre 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>	<ul style="list-style-type: none"> - PPT - https://jamboard.google.com/ - Promperú Digital - https://www.youtube.com/watch?v=UMto6F19xi0 - Exportemos.pe - https://www.youtube.com/watch?v=JH_LY5KADao&ab_channel=PROMPER%C3%9AOficial - https://es.padlet.com/ 	Clase expositiva / lección magistral (CE-LM)	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona. - Desarrolla la actividad práctica

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	2P	<p>- Fuentes de información nacional de comercio exterior: Mincetur, Promperú, SIICEX, Exportemos.pe , Infotrade, Infocenter, ADEX DATA TRADE, IPSOS.</p> <p>- Guía de trabajo práctico S4</p>	<p>Inicio Revisión y dinámica de la clase anterior respecto fuentes de información nacional de comercio exterior: Mincetur, Promperú, SIICEX, Exportemos.pe , Infotrade, Infocenter, ADEX DATA TRADE, IPSOS Socializamos el propósito de la clase.</p> <p>Desarrollo En equipos de dos y hasta máximo de 5 integrantes crean un PPT drive colaborativo (https://www.google.com/intl/es/slides/about/) y desarrollan la actividad de trabajo práctico evidenciado en la "Guía de trabajo práctico S4" Cada equipo analiza y responde las preguntas planteadas utilizando las herramientas de inteligencia visto en la sesión 4. El líder de cada equipo comparte el link de la PPT drive creado en el Excel drive general del aula en la columna correspondiente "Actividad S4" con la finalidad de que el docente monitoree el avance de la actividad de cada equipo de trabajo.</p> <p>Cierre Se realiza la consolidación y síntesis del tema utilizando la herramienta JAMBOARD: https://jamboard.google.com/ Metacognición: se formula la reflexión 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.</p> <p>C1 -1 ● Informe académico sobre un producto con potencial exportador o importador / Rubrica de evaluación Después de la sesión de aprendizaje - 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>	<p>- PPT drive colaborativo - PPT drive colaborativo https://www.google.com/intl/es/slides/about/</p>	Aprendizaje colaborativo	
--	-----------	--	--	--	--------------------------	--

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

Unidad 2		Nombre de la unidad	Análisis estadístico de contexto comercial de un producto de exportación.	Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de evaluar las oportunidades comerciales de un producto con potencial exportador o importador, basado en el análisis de información de tendencias internacionales de índole cuantitativo y cualitativo.	Duración en horas	24	
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	4T	- Fuentes de información mundial: Comtrade, Intracen, Trade Map, Market Acces Map, Investment Map, Trade Competitiveness Map, Market Price Information, Export Potential Map, Procurement Map, Sustainability Map, Rules of origen facilitator, Access2Markets de la Unión Europea, Global Trade Help Desk	-Al finalizar la sesión, el estudiante analiza e interpreta las dinámicas de los portales web del Comtrade, Intracen, Trade Map, Market Acces Map, Investment Map, Trade Competitiveness Map, Market Price Information, Export Potential Map, Procurement Map, Sustainability Map, Rules of origen facilitator, Access2Markets de la Unión Europea, Global Trade Help Desk como soporte estadístico para los negocios internacionales.	<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 S5</p> <p>Inicio</p> <p>Revisión de la clase anterior referente a las fuentes de información nacional de comercio exterior: Mincetur, Promperú, SIICEX, Exportemos.pe, Infotrade, Infocenter, ADEX DATA TRADE, IPSOS, utilizando la herramienta de https://nearpod.com/</p> <p>Se presenta el tema de la S5 y socializamos el propósito de la clase.</p> <p>El docente muestra un vídeo:</p> <p>Herramientas de Análisis de Mercados del ITC.</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=TboD-OVIsV0</p> <p>y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <p>¿Qué significa ITC?</p> <p>¿Qué herramientas del ITC conoces?</p> <p>¿Qué es TRADE MAP?</p> <p>¿Has navegado alguna vez por los portales web de Comtrade, Trade Map, Investment Map, Trade Help Desk?</p> <p>Desarrollo</p> <p>Explicación detallada respecto a las fuentes de información mundial: Comtrade, Intracen, Trade Map, Market Acces Map, Investment Map, Trade Competitiveness Map, Market Price Information, Export Potential Map, Procurement Map, Sustainability Map, Rules of origen facilitator, Access2Markets de la Unión Europea, Global Trade Help Desk</p> <p>Cierre</p> <p>Se realiza la consolidación del tema</p> <p>Los estudiantes emiten sus conclusiones frente a las actividades realizadas.</p> <p>Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron utilizando la herramienta virtual de aprendizaje: https://es.padlet.com/</p> <p>Respuesta a las preguntas de los estudiantes</p>	<p>- PPT</p> <p>- https://nearpod.com/</p> <p>- Herramientas de Análisis de Mercados del ITC.</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=TboD-OVIsV0</p> <p>- https://es.padlet.com/</p>	Clase expositiva / lección magistral (CE-LM)	<p>- Visualiza el recurso digital.</p> <p>- Lee el material obligatorio.</p> <p>- Participa en el foro formativo.</p> <p>- Visualiza el anuncio de cierre de la sesión.</p> <p>- Participa de la sesión síncrona.</p> <p>- Desarrolla la actividad práctica</p>	
	2P	- Fuentes de información mundial: Comtrade, Intracen, Trade Map, Market Acces Map, Investment Map, Trade Competitiveness Map, Market Price Information, Export Potential Map, Procurement Map, Sustainability Map, Rules of origen facilitator, Access2Markets de la Unión Europea, Global Trade Help Desk	- Guía de trabajo práctico S5	<p>Inicio</p> <p>Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a las fuentes de información mundial: Comtrade, Intracen, Trade Map, Market Acces Map, Investment Map, Trade Competitiveness Map, Market Price Information, Export Potential Map, Procurement Map, Sustainability Map, Rules of origen facilitator, Access2Markets de la Unión Europea, Global Trade Help Desk</p> <p>Socializamos el propósito de la clase.</p> <p>Desarrollo</p> <p>En equipos de dos y hasta máximo de 5 integrantes crean un PPT drive colaborativo https://www.google.com/intl/es/slides/about/ y desarrollan la actividad de trabajo práctico evidenciado en la "Guía de trabajo práctico S5"</p> <p>Cada equipo analiza y responde las preguntas planteadas utilizando las herramientas de inteligencia visto en la sesión 5.</p> <p>El líder de cada equipo comparte el link de la PPT drive creado en el Excel drive general del aula en la columna correspondiente "Actividad S5" con la finalidad de que el docente monitoree el avance de la actividad de cada equipo de trabajo.</p> <p>Cierre</p> <p>Se realiza la consolidación y síntesis del tema</p> <p>Metacognición: se formula la reflexión</p> <p>El docente retroalimenta dejando en claro la resolución o conclusiones, y su sentido de importancia.</p> <p>Preguntas por parte de los alumnos.</p> <p>Se realiza una encuesta para saber qué aprendieron en la parte teórica y práctica de esta parte del curso.</p> <p>Después de la sesión de aprendizaje</p> <p>- Revisan y desarrollan la actividad de la semana 5</p> <p>- Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana.</p> <p>- En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades.</p>	<p>- PPT</p> <p>- PPT drive colaborativo</p> <p>https://www.google.com/intl/es/slides/about/</p>	Aprendizaje colaborativo	<p>- Visualiza el recurso digital.</p> <p>- Lee el material obligatorio.</p> <p>- Participa en el foro formativo.</p> <p>- Visualiza el anuncio de cierre de la sesión.</p> <p>- Participa de la sesión síncrona.</p> <p>- Desarrolla la actividad práctica</p>	

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

6	4T	<ul style="list-style-type: none"> - Fuentes de información de organismos mundiales: OMC, BM, FMI, OMA, CCI, OIT, OMS, FAO-ONU, SICE-OEA, Santander Trade, Veritrade. 	<p>- Al finalizar la sesión, el estudiante analiza e interpreta las dinámicas de los portales web del OMC, BM, FMI, OMA, CCI, OIT, OMS, FAO-ONU, SICE-OEA, Santander Trade, Veritrade como soporte estadístico para los negocios internacionales.</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 S6</p> <p>Inicio Revisión de la clase anterior referente a "Fuentes de información mundial: Comtrade, Intracen, Trade Map, Market Acces Map, Investment Map, Trade Competitiveness Map, Market Price Information, Export Potential Map, Procurement Map, Sustainability Map, Rules of origen facilitator, Access2Markets de la Unión Europea, Global Trade Help Desk " utilizando la herramienta de https://jamboard.google.com/ Se presenta el tema de la S6 y socializamos el propósito de la sesión de aprendizaje. El docente muestra un video sobre: Organismos Internacionales para el Comercio. https://www.youtube.com/watch?v=r5bjelN67eE</p> <p>Y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas: ¿Qué entiendes por Organismos Internacionales? ¿Qué Organismos Internacionales conoces? ¿Qué es la OMC y cuál es su función principal? ¿Has navegado alguna vez por los portales web de la OMC, BM,FMI, OMA,CCI y FAO?</p> <p>Desarrollo Explicación detallada sobre las fuentes de información de organismos mundiales: OMC, BM, FMI, OMA, CCI, OIT, OMS, FAO-ONU, SICE-OEA, Santander Trade, Veritrade.</p> <p>Cierre 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>	<ul style="list-style-type: none"> - PPT - https://jamboard.google.com/ - Organismos Internacionales para el Comercio. - https://www.youtube.com/watch?v=r5bjelN67eE - https://genial.ly/es/ 	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona. - Desarrolla la actividad práctica
	2P	<ul style="list-style-type: none"> - Fuentes de información de organismos mundiales: OMC, BM, FMI, OMA, CCI, OIT, OMS, FAO-ONU, SICE-OEA, Santander Trade, Veritrade. - Guía de trabajo práctico S6 		<p>Inicio Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a las fuentes de información de organismos mundiales: OMC, BM, FMI, OMA, CCI, OIT, OMS, FAO-ONU, SICE-OEA, Santander Trade, Veritrade. Socializamos el propósito de la clase.</p> <p>Desarrollo En equipos de dos y hasta máximo de 5 integrantes crean un canva colaborativo (https://www.canva.com/) y desarrollan la actividad de trabajo práctico evidenciado en la "Guía de trabajo práctico S6" Cada equipo analiza y responde las preguntas planteadas utilizando las herramientas de inteligencia visto en la sesión 6. El líder de cada equipo comparte el link del canva creado en el Excel drive general del aula en la columna correspondiente "Actividad S6" con la finalidad de que el docente monitoree el avance de la actividad de cada equipo de trabajo.</p> <p>Cierre Se realiza la consolidación y síntesis del tema Metacognición: se formula la reflexión 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.</p> <p>Después de la sesión de aprendizaje - 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.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - PPT - https://www.canva.com/ 	Aprendizaje colaborativo	

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE
MODALIDAD PRESENCIAL

7	4T	<ul style="list-style-type: none"> - Fuentes de información regional y centroamericana: Aladi, CAN, Mercosur, SIECA (Centroamérica). 	<p>-Al finalizar la sesión, el estudiante analiza e interpreta las dinámicas de los portales web del ALADI, CAN, MERCOSUR, SIECA (Centro América) como soporte estadístico para los negocios internacionales.</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 S7</p> <p>Inicio Revisión de la clase anterior referente a "Fuentes de información de organismos mundiales: OMC, BM, FMI, OMA, CCI, OIT, OMS, FAO-ONU, SICE-OEA, Santander Trade, Veritrade. ", utilizando la herramienta de: https://app-sorteos.com/es/apps/la-ruleta-decide Se presenta el tema de la S7 y socializamos el propósito de la clase. El docente muestra una secuencia de imágenes y 3 videos cortos: CAN https://www.youtube.com/watch?v=zUVbzE6SJlU&t=7s&ab_channel=ComunidadAndina MERCOSUR https://www.youtube.com/watch?v=VVM6vvQ0vPg&t=3s&ab_channel=TicmasEducaci%C3%B3n SIECA https://www.youtube.com/watch?v=f_qEiM7l1wg&ab_channel=SIECA y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas: ¿Qué significa la sigla ALADI y CAN? ¿Qué países conforman el SIECA? ¿Qué significa MERCOSUR y qué países lo conforman? ¿Has navegado alguna vez por los portales web de la CAN, ALADI, MERCOSUR y SIECA? Los estudiantes responden las preguntas a través de la herramienta SLIDO: https://www.slido.com/</p> <p>Desarrollo Explicación detallada sobre las fuentes de información regional y centroamericana: ALADI, CAN, Mercosur, SIECA (Centroamérica).</p> <p>Cierre 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>	<ul style="list-style-type: none"> - PPT - https://app-sorteos.com/es/apps/la-ruleta-decide - https://www.youtube.com/watch?v=zUVbzE6SJlU&t=7s&ab_channel=ComunidadAndina - https://www.youtube.com/watch?v=VVM6vvQ0vPg&t=3s&ab_channel=TicmasEducaci%C3%B3n - https://www.youtube.com/watch?v=f_qEiM7l1wg&ab_channel=SIECA - https://www.slido.com/ - https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true 	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona. - Desarrolla la actividad práctica
	2P	<ul style="list-style-type: none"> - Fuentes de información regional y centroamericana: Aladi, CAN, Mercosur, SIECA (Centroamérica). - Guía de trabajo práctico S7 		<p>Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a las fuentes de información regional y centroamericana: ALADI, CAN, Mercosur, SIECA (Centroamérica) Socializamos el propósito de la clase.</p> <p>Desarrollo En equipos de dos y hasta máximo de 5 integrantes crean un canva colaborativo (https://www.canva.com/) y desarrollan la actividad de trabajo práctico evidenciado en la "Guía de trabajo práctico S7" Cada equipo analiza y responde las preguntas planteadas utilizando las herramientas de inteligencia visto en la sesión 7. El líder de cada equipo comparte el link del canva creado en el Excel drive general del aula en la columna correspondiente "Actividad S7" con la finalidad de que el docente monitoree el avance de la actividad de cada equipo de trabajo.</p> <p>Cierre Se realiza la consolidación y síntesis del tema Metacognición: se formula la reflexión 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.</p> <p>C1 – SC2 Exposición sobre las oportunidades comerciales de un producto con potencial exportador / Rúbrica de evaluación Después de la sesión de aprendizaje - 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>	<ul style="list-style-type: none"> - PPT - https://www.canva.com/ 	Aprendizaje colaborativo	

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE
MODALIDAD PRESENCIAL

8	4T	<ul style="list-style-type: none"> - Fuentes de información EE. UU. y Canadá: FDA, USDA , CENSUS BUREAU, USITC, CUSTOM AND Border Protection, CIA, TFLO, Government of Canadá. 	<ul style="list-style-type: none"> - Al finalizar la sesión, el estudiante analiza e interpreta conoce las fuentes de información de los portales web de EE. UU. y Canadá: FDA, USDA, CENSUS BUREAU, USITC, CUSTOM AND Border Protection, CIA, TFLO. Government of Canadá como soporte estadístico para los negocios 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, lecturas) - Leen la actividad de la S8 <p>Inicio</p> <p>Revisión de la clase anterior referente a “Fuentes de información regional y centroamericana: ALADI, CAN, Mercosur, SIECA (Centroamérica)”, utilizando la herramienta de: https://nearpod.com/</p> <p>Se presenta el tema de la S8 y socializamos el propósito de la clase.</p> <p>Desarrollo</p> <p>Explicación detallada de las fuentes de información EE. UU. y Canadá: FDA, USDA , CENSUS BUREAU, USITC, CUSTOM AND Border Protection, CIA, TFLO, Government of Canadá.</p> <p>Cierre</p> <p>Se realiza la consolidación del tema</p> <p>Los estudiantes emiten sus conclusiones frente a las actividades realizadas.</p> <p>Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron utilizando la herramienta virtual de aprendizaje: https://www.slido.com/</p> <p>Respuesta a las preguntas de los estudiantes</p>	<ul style="list-style-type: none"> - PPT - https://nearpod.com/ - https://www.slido.com/ 	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Participa en el foro formativo.
	2P	<ul style="list-style-type: none"> - Fuentes de información EE. UU. y Canadá: FDA, USDA , CENSUS BUREAU, USITC, CUSTOM AND Border Protection, CIA, TFLO, Government of Canadá - Guía de trabajo práctico S8 		<p>Inicio</p> <p>Revisión y dinámica de la clase anterior “Fuentes de información EE. UU. y Canadá: FDA, USDA , CENSUS BUREAU, USITC, CUSTOM AND Border Protection, CIA, TFLO, Government of Canadá”</p> <p>Socializamos el propósito de la clase.</p> <p>Desarrollo</p> <p>Los estudiantes con su equipo de trabajo exponen la actividad desarrollada para su evaluación parcial.</p> <p>Cierre</p> <p>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> <p>EVALUACIÓN PARCIAL:</p> <p>Exposición grupal / Rúbrica de evaluación</p> <p>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. 	<ul style="list-style-type: none"> - PPT - Quiziz: https://quizizz.com/?fromBrowserLoad=true 	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona. - Desarrolla la actividad práctica

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE
MODALIDAD PRESENCIAL

Unidad 3		Nombre de la unidad	Análisis y selección de mercados objetivos.	Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de seleccionar un mercado objetivo, un mercado alternativo y otro contingente, correspondiente a su producto potencial de exportación o importación, basado en el análisis de indicadores establecidos por él mismo.	Duración en horas	24	
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	4T	<ul style="list-style-type: none"> Fuentes de información de agencias de promoción exterior: ICEX- España, ProComer, ProColombia, ProChile, ProEcuador, APEX BRASIL, CBHolanda, Geert Hofstede. We are social, AppAnnie, Similar Web, Google trends, Panjiva, Dun and Bradstreet. 	<ul style="list-style-type: none"> Al finalizar la sesión, el estudiante analiza e interpreta las dinámicas de los portales web del ICEX- España, PROCOLOMBIA, PROCHILE, PROECUADOR, APEX BRASIL, CBHolanda, Geert Hofstede. We are social, AppAnnie, Similar Web, Google trends, Panjiva, Dun and Bradstreet como soporte estadístico para los negocios 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, lecturas) Leen la actividad de la S9 <p>Inicio</p> <ul style="list-style-type: none"> Revisión de la clase anterior referente a Fuentes de información EE. UU. y Canadá: FDA, USDA, CENSUS BUREAU, USITC, CUSTOM AND Border Protection, CIA, TFLO, Government of Canadá, utilizando la herramienta MENTIMETER: https://www.menti.com/ Reflexiones sobre la evaluación parcial. Se presenta el tema de la S9 y socializamos el propósito de la sesión de aprendizaje <p>El docente muestra una secuencia de imágenes y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Algunas vez navegaron por esos portales web? ¿Qué funciones creen que realizan para su país? ¿Qué tipos de información creen que brindan estos portales webs? <p>Los estudiantes responden las preguntas utilizando la herramienta. Jamboard: https://jamboard.google.com/</p> <p>Desarrollo</p> <p>Explicación detallada sobre las fuentes de información de Agencias de Promoción Exterior: ICEX- España, ProComer - ProColombia, ProChile, ProEcuador, APEX BRASIL, CBHolanda, Geert Hofstede. We are social, AppAnnie, Similar Web, Google trends, Panjiva, Dun and Bradstreet</p> <p>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 Respuesta a las preguntas de los estudiantes 	<ul style="list-style-type: none"> PPT MENTIMETER: https://www.menti.com/ Jamboard: https://jamboard.google.com/ https://wordwall.net/es 	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> Visualiza el recurso digital. Lee el material obligatorio. Participa en el foro formativo. Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. Participa de la sesión síncrona. Desarrolla la actividad práctica 	
	2P	<ul style="list-style-type: none"> Fuentes de información de agencias de promoción exterior: ICEX- España, ProComer - ProColombia, ProChile, ProEcuador, APEX BRASIL, CBHolanda, Geert Hofstede. We are social, AppAnnie, Similar Web, Google trends, Panjiva, Dun and Bradstreet. Guía de trabajo práctico S9 		<p>Inicio</p> <ul style="list-style-type: none"> Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a las fuentes de información de agencias de promoción exterior: ICEX- España, ProComer, ProColombia, ProChile, ProEcuador, APEX BRASIL, CBHolanda, Geert Hofstede. We are social, AppAnnie, Similar Web, Google trends, Panjiva, Dun and Bradstreet. Socializamos el propósito de la clase. <p>Desarrollo</p> <ul style="list-style-type: none"> En equipos de dos y hasta máximo de 5 integrantes crean un canva colaborativo (https://www.canva.com/) y desarrollan la actividad de trabajo práctico evidenciado en la "Guía de trabajo práctico S9" Cada equipo analiza y responde las preguntas planteadas utilizando las herramientas de inteligencia visto en la sesión 9. El líder de cada equipo comparte el link del canva creado en el Excel drive general del aula en la columna correspondiente "Actividad S9" con la finalidad de que el docente monitoree el avance de la actividad de cada equipo de trabajo. <p>Cierre</p> <ul style="list-style-type: none"> Se realiza la consolidación y síntesis del tema Metacognición: se formula la reflexión 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. <p>Después de la sesión de aprendizaje</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. 	<ul style="list-style-type: none"> PPT https://www.canva.com/ 	Aprendizaje colaborativo		

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

10	4T	<ul style="list-style-type: none"> - Fuentes de información sobre normas internacionales: Codex Alimentarius, UNCTAD, UNCITRAL. Biocomercio. Nuevas oportunidades para productos alimentos peruanos. 	<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>Inicio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión de la clase anterior - Se presenta el tema de la S10 y socializamos el propósito de la clase. <p>El docente muestra una secuencia de imágenes y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿En qué estado se encuentran los alimentos? - ¿Qué significa seguridad alimentaria? - ¿Cuáles son las instituciones que velan por la Salud Pública de los peruanos? - ¿Alguna vez escucharon acerca del Codex Alimentarius? <p>Los estudiantes responden las preguntas utilizando la herramienta. PADLET: https://es.padlet.com/</p> <p>Desarrollo</p> <p>Explicación detallada sobre las fuentes de información sobre normas internacionales: Codex Alimentarius, UNCTAD, UNCITRAL. Biocomercio. Nuevas oportunidades para productos alimentos peruanos.</p> <p>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.slido.com/ - Respuesta a las preguntas de los estudiantes 	<ul style="list-style-type: none"> - PPT - PADLET: https://es.padlet.com/ - https://www.slido.com/ 	Aprendizaje colaborativo
	2P	<ul style="list-style-type: none"> - Fuentes de información sobre normas internacionales: Codex Alimentarius, UNCTAD, UNCITRAL. Biocomercio. Nuevas oportunidades para productos alimentos peruanos. - Guía de trabajo práctico S10 	<p>-Al finalizar la sesión, el estudiante analiza e interpreta las dinámicas de los portales web del CODEX ALIMENTARIUS, UNCTAD, UNCITRAL. Biocomercio como soporte estadístico para los negocios internacionales.</p> <p>Inicio:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a las fuentes de información sobre normas internacionales: Codex Alimentarius, UNCTAD, UNCITRAL. Biocomercio. Nuevas oportunidades para productos alimentos peruanos. - Socializamos el propósito de la sesión de aprendizaje <p>Desarrollo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - En equipos de dos y hasta máximo de 5 integrantes leen y resuelven las preguntas de manera individual de la lectura presentada por el docente. - Cada estudiante analiza y responde las preguntas planteadas de la lectura. - El líder de cada equipo explica la resolución de las preguntas planteadas a toda la clase para hacer el análisis común dando apertura a diversas opiniones. - Los estudiantes revisaran las siguientes bibliografías: - ONU (2021). La Informe de las Naciones Unidas: las cifras del hambre en el mundo aumentaron hasta alcanzar los 828 millones de personas en 2021. https://www.who.int/es/news/item/06-07-2022-un-report--global-hunger-numbers-rose-to-as-many-as-828-million-in-2021#:~:text=Alrededor%20de%202%20300%20millones,pandemia%20de%20la%20COVID%E2%80%919119. - ONEU (2022). La crisis alimentaria avanza en Perú, más de la mitad de la población carece de comida suficiente. https://news.un.org/es/story/2022/11/1516972#:~:text=Per%C3%BA%20se%20ha%20convertido%20en,su%20canasta%20b%C3%A1sica%20de%20alimentos. <p>Cierre:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se realiza la consolidación y síntesis del tema utilizando la herramienta Jamboard: https://jamboard.google.com/ - Metacognición: se formula la reflexión - 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"> - 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. 	<ul style="list-style-type: none"> - PPT - ONU (2021). La Informe de las Naciones Unidas: las cifras del hambre en el mundo aumentaron hasta alcanzar los 828 millones de personas en 2021. https://www.who.int/es/news/item/06-07-2022-un-report--global-hunger-numbers-rose-to-as-many-as-828-million-in-2021#:~:text=Alrededor%20de%202%20300%20millones,pandemia%20de%20la%20COVID%E2%80%919119. - ONEU (2022). La crisis alimentaria avanza en Perú, más de la mitad de la población carece de comida suficiente. https://news.un.org/es/story/2022/11/1516972#:~:text=Per%C3%BA%20se%20ha%20convertido%20en,su%20canasta%20b%C3%A1sica%20de%20alimentos. 	Método de casos (MC)

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE
MODALIDAD PRESENCIAL

11	4T	<ul style="list-style-type: none"> - Fuentes de información asiática para proyectos de exportación peruanos. APEC, JETRO, MOFCOM, CCCMHPIE, ATPF, ALIBABA, ALIEXPRESS 	<p>-Al finalizar la sesión, el estudiante analiza e interpreta las dinámicas de los portales web del APEC, JETRO, MOFCOM, CCCMHPIE, ATPF, ALIBABA, ALIEXPRESS como soporte estadístico para los negocios internacionales.</p>	<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>Inicio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión de la clase anterior referente a "Fuentes de información sobre normas internacionales: Codex Alimentarius, UNCTAD, UNCITRAL. Biocomercio. Nuevas oportunidades para productos alimentos peruanos" utilizando la herramienta de: https://genial.ly/es/ - Se presenta el tema de la S11 y socializamos el propósito de la de la sesión de aprendizaje. El docente muestra una noticia: - Perú suspende las exportaciones pesqueras a China: https://rpp.pe/economia/economia/coronavirus-peru-suspende-las-exportaciones-pesqueras-a-china-noticia-1245495 y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas: - ¿Cómo ha sido afectada las exportaciones de Perú debido a esta pandemia del COVID-19? - ¿Por qué cree que cada vez más las exportaciones peruanas se incrementan a los mercados asiáticos? - ¿Qué fuentes de información asiática conoce? <p>Desarrollo</p> <ul style="list-style-type: none"> - Explicación detallada sobre las fuentes de información asiática para proyectos de exportación peruanos. APEC, JETRO, MOFCOM, CCCMHPIE, ATPF, ALIBABA, ALIEXPRESS <p>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/ - Respuesta a las preguntas de los estudiantes 	<ul style="list-style-type: none"> - PPT - https://genial.ly/es/ - Perú suspende las exportaciones pesqueras a China: https://rpp.pe/economia/economia/coronavirus-peru-suspende-las-exportaciones-pesqueras-a-china-noticia-1245495 - https://kahoot.it/ 	<p>Aprendizaje colaborativo</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión.
	2P	<ul style="list-style-type: none"> - Fuentes de información asiática para proyectos de exportación peruanos. APEC, JETRO, MOFCOM, CCCMHPIE, ATPF, ALIBABA, ALIEXPRESS. - Guía de trabajo práctico S11 		<p>Inicio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a las fuentes de información de fuentes de información asiática para proyectos de exportación peruanos. APEC, JETRO, MOFCOM, CCCMHPIE, ATPF, ALIBABA, ALIEXPRESS. - Socializamos el propósito de la clase. <p>Desarrollo</p> <ul style="list-style-type: none"> - En equipos de dos y hasta máximo de 5 integrantes crean un Google slide colaborativo (https://www.google.com/intl/es/slides/about/) y desarrollan la actividad de trabajo práctico evidenciado en la "Guía de trabajo práctico S11" - Cada equipo analiza y responde las preguntas planteadas utilizando las herramientas de inteligencia visto en la sesión 11. - El líder de cada equipo comparte el link del Google slide creado en el Excel drive general del aula en la columna correspondiente "Actividad S11" con la finalidad de que el docente monitoree el avance de la actividad de cada equipo de trabajo. <p>Cierre</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se realiza la consolidación y síntesis del tema - Metacognición: se formula la reflexión - 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. <p>Después de la sesión de aprendizaje</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. 	<ul style="list-style-type: none"> - PPT - Google slide colaborativo (https://www.google.com/intl/es/slides/about/) 	<p>Aprendizaje colaborativo</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Participa de la sesión síncrona. - Desarrolla la actividad práctica

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE
MODALIDAD PRESENCIAL

12	4T	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis PESTEL+C en el contexto Internacional y evaluación de indicadores de selección de mercados. Matriz de selección de mercados internacionales: Mercado objetivo, Mercado alternativo, Mercado contingente. 	<p>-Al finalizar la sesión, el estudiante elabora una Matriz de Selección de Mercado Internacional.</p>	<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>Inicio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión de la clase anterior referente a las fuentes de información asiática para proyectos de exportación peruanos. APEC, JETRO, MOFCOM, CCCMHPIE, ATPF, ALIBABA, ALIEXPRESS" utilizando la herramienta de: https://kahoot.it/ - Se presenta el tema de la S12 y socializamos el propósito de la clase. El docente muestra brinda un vídeo: Matriz de selección de mercados https://www.youtube.com/watch?v=k2kkfaCFhgU y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué se entiende por selección de mercados? - ¿Cuál es la finalidad de la matriz de selección de mercados? - ¿Para qué sirve la matriz de selección de mercado internacional? <p>Desarrollo</p> <ul style="list-style-type: none"> - Explicación detallada sobre el análisis PESTEL+C en el contexto Internacional y evaluación de indicadores de selección de mercados. Matriz de selección de mercados internacionales: Mercado objetivo, Mercado alternativo, Mercado contingente. <p>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/ <p>Respuesta a las preguntas de los estudiantes</p>	<ul style="list-style-type: none"> - PPT - https://kahoot.it/ - Matriz de selección de mercados https://www.youtube.com/watch?v=k2kkfaCFhgU - https://jamboard.google.com/ 	<p>Clase expositiva / lección magistral (CE-LM)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona. - Desarrolla la actividad práctica
	2P	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis PESTEL+C en el contexto Internacional y evaluación de indicadores de selección de mercados internacionales: Mercado objetivo, Mercado alternativo, Mercado contingente. - Guía de trabajo práctico S12 		<p>Inicio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión y dinámica de la clase anterior respecto al análisis PESTEL+C en el contexto Internacional y evaluación de indicadores de selección de mercados internacionales: Mercado objetivo, Mercado alternativo, Mercado contingente. - Socializamos el propósito de la clase. <p>Desarrollo</p> <ul style="list-style-type: none"> - En equipos de dos y hasta máximo de 5 integrantes crean un Google slide colaborativo (https://www.google.com/intl/es/slides/about/) y un Excel drive colaborativo (https://www.google.com/intl/es/sheets/about/) y desarrollan la actividad de trabajo práctico evidenciado en la "Guía de trabajo práctico S12" que consiste en la elaboración de una matriz de selección de mercados internacionales. - Cada equipo analiza y responde las preguntas planteadas utilizando las herramientas de inteligencia vistos desde la sesión 2 hasta la 11. - El líder de cada equipo comparte el link del Google slide y del Excel creado en el Excel drive general del aula en la columna correspondiente "Actividad S12" con la finalidad de que el docente monitoree el avance de la actividad de cada equipo de trabajo. <p>Cierre</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se realiza la consolidación y síntesis del tema - Metacognición: se formula la reflexión - 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. <p>Después de la sesión de aprendizaje</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>C1 – SC1 Elaboración de la matriz de selección de mercados internacionales / Rúbrica de evaluación</p>	<ul style="list-style-type: none"> - PPT - Google slide colaborativo - (https://www.google.com/intl/es/slides/about/) - Excel drive colaborativo (https://www.google.com/intl/es/sheets/about/) 	<p>Aprendizaje colaborativo</p>	

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

Unidad 4		Nombre de la unidad	Estrategias de marketing aplicadas a un mercado seleccionado	Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de evaluar estrategias marketing coherentes con su búsqueda de información previa y su selección del mercado objetivo internacional.	Duración en horas	24
Semana	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Propósito	Actividades para la enseñanza - aprendizaje (Docente - Estudiante)	Recursos	Metodología / Estrategias	Actividades asíncronas de aprendizaje autónomo (Estudiante – Aula virtual)
13	4T	- Segmentación del mercado internacional. Tipos. Buyer persona.		<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 S13 <p>Inicio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión de la clase anterior referente al “Análisis PESTEL+C en el contexto Internacional y evaluación de indicadores de selección de mercados. Matriz de selección de mercados internacionales: Mercado objetivo, Mercado alternativo, Mercado contingente”, utilizando la herramienta de: https://wordwall.net/es - Se presenta el tema de la S13 y socializamos el propósito de la sesión de aprendizaje. El docente muestra una secuencia de imágenes y el siguiente video: ¿Qué es la segmentación de mercados? https://www.youtube.com/watch?v=WWCYiqDqZrc&t=1s y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas: - ¿Qué se entiende por segmentación de mercados? - ¿Cuál es el objetivo de la segmentación de mercados internacionales? - ¿Qué tipos de segmentación existe? <p>Desarrollo</p> <ul style="list-style-type: none"> - Explicación detallada sobre la segmentación del mercado internacional. Tipos. Buyer persona. <p>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 - Respuesta a las preguntas de los estudiantes 	<ul style="list-style-type: none"> - PPT - https://wordwall.net/es - ¿Qué es la segmentación de mercados? https://www.youtube.com/watch?v=WWCYiqDqZrc&t=1s 	Clase expositiva / lección magistral (CE-LM)	
	2P	- Segmentación del mercado internacional. Tipos. Buyer persona. - Guía de trabajo práctico S13	- Al finalizar la sesión, el estudiante elabora el proceso de segmentación para un producto determinado.	<p>Inicio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión y dinámica de la clase anterior respecto al análisis PESTEL+C en el contexto Internacional y evaluación de indicadores de selección de mercados. Matriz de selección de mercados internacionales: Mercado objetivo, Mercado alternativo, Mercado contingente. - Socializamos el propósito de la clase. <p>Desarrollo</p> <ul style="list-style-type: none"> - En equipos de dos y hasta máximo de 5 integrantes crean un Google slide colaborativo (https://www.google.com/intl/es/slides/about/) y un Excel drive colaborativo (https://www.google.com/intl/es/sheets/about/) y desarrollan la actividad de trabajo práctico evidenciado en la “Guía de trabajo práctico S13” que consiste en la elaboración de una segmentación y buyer persona para un producto específico. - El líder de cada equipo comparte el link del Google slide y del Excel creado en el Excel drive general del aula en la columna correspondiente “Actividad S13” con la finalidad de que el docente monitoree el avance de la actividad de cada equipo de trabajo. <p>Cierre</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se realiza la consolidación y síntesis del tema - Metacognición: se formula la reflexión - 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. <p>Después de la sesión de aprendizaje</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. 	<ul style="list-style-type: none"> - PPT - Google slide colaborativo https://www.google.com/intl/es/slides/about/ - Excel drive colaborativo (https://www.google.com/intl/es/sheets/about/) 	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona. - Desarrolla la actividad práctica

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

14	4T	<p>- Estrategias de marketing internacional. Estrategia de producto, plaza, precio y promoción.</p>	<p>- Al finalizar la sesión, el estudiante propone estrategias de marketing coherentes con la búsqueda y análisis de información previos.</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>Inicio - Revisión de la clase anterior referente al "Liderazgo en el marketing global" utilizando la herramienta de: https://padlet.com/dashboard - Se presenta el tema de la S14 y socializamos el propósito de la sesión de aprendizaje.</p> <p>El docente muestra una secuencia de imágenes y los siguientes videos - Un producto para lavar autos sin agua. https://www.youtube.com/watch?v=W1EcQW-ByW4 - Un impermeable de bolsillo "Rain Card" https://www.youtube.com/watch?v=hm9YGGB777Y - Mexiquilla https://www.youtube.com/watch?v=Ut-G74EqNOU - Despinta https://www.youtube.com/watch?v=SMU6egF-xdc - Marketing Mix 4P en Español. https://www.youtube.com/watch?v=9 ETahm3PMM y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas: ¿Qué se entiende por marketing mix? ¿Con qué otros nombres se le conoce al marketing mix ? Cuáles son los componentes del marketing mix ? ¿Qué se entiende por producto y servicio? ¿Qué marcas internacionales conoces? ¿Cuál de los 4 productos mostrados en el video te pareció más innovador? ¿Porqué? Los estudiantes responden las preguntas utilizando la herramienta. PADLET: https://padlet.com/</p> <p>Desarrollo - Explicación detallada sobre las estrategias de marketing internacional. Estrategia de producto, plaza, de promoción.</p> <p>Cierre - 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.mentimeter.com/es-ES</p>	<p>- PPT - https://padlet.com/dashb oard - Un producto para lavar autos sin agua. https://www.youtube.com/watch?v=W1EcQW-ByW4 - Un impermeable de bolsillo "Rain Card" https://www.youtube.com/watch?v=hm9YGGB777Y - Mexiquilla https://www.youtube.com/watch?v=Ut-G74EqNOU - Despinta https://www.youtube.com/watch?v=SMU6egF-xdc - Marketing Mix 4P en Español. https://www.youtube.com/watch?v=9 ETahm3PMM PADLET: https://padlet.com/ - https://www.mentimeter.com/es-ES</p>	<p>Clase expositiva / lección magistral (CE-LM)</p>	<p>- Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona. - Desarrolla la actividad práctica</p>
	2P	<p>- Estrategias de marketing internacional. Estrategia de producto, plaza, precio y promoción.</p> <p>- Guía de trabajo práctico S14</p>		<p>Inicio - Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a las estrategias de marketing internacional. Estrategia de producto, plaza, de promoción. - Socializamos el propósito de la clase.</p> <p>Desarrollo - En equipos de dos y hasta máximo de 5 integrantes crean un Google slide colaborativo. https://www.google.com/intl/es/slides/about/ y desarrollan la actividad de trabajo práctico evidenciado en la "Guía de trabajo práctico S14". El líder de cada equipo comparte el link del Google slide y del Excel creado en el Excel drive general del aula en la columna correspondiente "Actividad S14" con la finalidad de que el docente monitoree el avance de la actividad de cada equipo de trabajo.</p> <p>Cierre - Se realiza la consolidación y síntesis del tema - Metacognición: se formula la reflexión - 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.</p> <p>Después de la sesión de aprendizaje - 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>	<p>- PPT - Google slide colaborativo. https://www.google.com/intl/es/slides/about/</p>	<p>Aprendizaje colaborativo</p>	

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

15	4T	<ul style="list-style-type: none"> - Plan de exportación, basado en estrategias de marketing internacional. Factibilidad. 	<p>Al finalizar la sesión, el estudiante evalúa un plan de exportación incluyendo toda la información previa y la formulación de estrategias de marketing internacional.</p>	<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 S15 <p>Inicio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión de la clase anterior referente al "Estrategias de marketing internacional. Estrategia de producto, plaza, precio y promoción" utilizando la herramienta de: https://padlet.com/dashboard - Se presenta el tema de la S15 y socializamos el propósito de la sesión de aprendizaje. El docente muestra un mini caso y un vídeo. <p>Plan de Exportación: ¿Qué es y Cómo se Hace? https://www.youtube.com/watch?v=JT4fG85fIB4</p> <p>y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> -¿Qué entiendes por plan de exportación? -¿Tienes algún plan de negocio en mente ? -¿Crees que solo las empresas grandes deberían tener planes de negocio de exportación? <p>Los estudiantes responden las preguntas utilizando la herramienta. PADLET: https://padlet.com/</p> <p>Desarrollo</p> <ul style="list-style-type: none"> - Explicación detallada sobre el Plan de exportación, basado en estrategias de marketing internacional. Factibilidad. <p>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.mentimeter.com/es-ES 	<ul style="list-style-type: none"> - PPT - Plan de Exportación: ¿Qué es y Cómo se Hace? https://www.youtube.com/watch?v=JT4fG85fIB4 - https://padlet.com/dashboard - https://www.mentimeter.com/es-ES 	Clase expositiva / lección magistral (CE-LM)	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona. - Desarrolla la actividad práctica
	2P	<ul style="list-style-type: none"> - Plan de exportación, basado en estrategias de marketing internacional. Factibilidad. - Guía de trabajo práctico S15 		<p>Inicio</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión y dinámica de la clase anterior respecto al Plan de exportación, basado en estrategias de marketing internacional. Factibilidad" - 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 lo estudiantes desarrollan la actividad del consolidado 2 que consiste en un informe académico sobre la segmentación y estrategias de marketing 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 Mentimeter: https://www.mentimeter.com/es-ES <p>C2 – SC2 Informe académico sobre la segmentación y estrategias de marketing internacional / Rúbrica de evaluación</p> <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. 	<ul style="list-style-type: none"> - Diapositivas de clase. - Lecturas obligatorias y complementarias. - Guía de trabajo práctico. - Herramientas digitales de aprendizaje. 	Aprendizaje colaborativo	
16	4T			<p>EVALUACIÓN FINAL Elaboración de proyecto / Rúbrica de evaluación</p>			
	2P			<p>EVALUACIÓN FINAL Elaboración de proyecto / Rúbrica de evaluación</p>			