


ASIGNATURA DE INFORMATICA I

1. Competencias	Administrar el proceso de comercialización de productos y servicios a partir del diagnóstico de mercado, estrategias de venta y herramientas administrativas, con la finalidad de satisfacer las necesidades del cliente, para contribuir a la competitividad y posicionamiento nacional e internacional de la organización.
2. Cuatrimestre	Primero
3. Horas Teóricas	12
4. Horas Prácticas	48
5. Horas Totales	60
6. Horas Totales por Semana Cuatrimestre	4
7. Objetivo de Aprendizaje	El alumno realizará documentos, presentaciones y actividades en línea aplicadas a los negocios, mediante el uso de los sistemas informáticos para eficientar las operaciones en las empresas.

Unidades de Aprendizaje	Horas		
	Teóricas	Prácticas	Totales
I. Sistemas informáticos	2	8	10
II. Internet	2	6	8
III. Procesador de textos	5	17	22
IV. Presentaciones electrónicas	3	17	20
Totales	12	48	60


ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

INFORMATICA I


UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de Aprendizaje	I. Sistemas informáticos
2. Horas Teóricas	2
3. Horas Prácticas	8
4. Horas Totales	10
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	El alumno utilizará las aplicaciones y herramientas de los sistemas operativos, para organizar y controlar eficientemente la información en el ambiente empresarial.


Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Antecedentes de los sistemas informáticos	<p>Identificar los conceptos básicos de los sistemas informáticos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sistema informático. - Computadora. - Redes. <p>Identificar los cambios que han tenido los sistemas informáticos a través de la historia.</p> <p>Identificar las tendencias actuales de los sistemas informáticos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Equipos móviles. <ul style="list-style-type: none"> - Tablet. - Notebook. - Computadoras portátiles. - Computadora de escritorio. 		Responsable Honesto Disciplinado Ético Iniciativa Investigador

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Hardware	<p>Identificar el concepto de hardware y sus características.</p> <p>Identificar los principales elementos que integran un sistema informático, su funcionamiento y utilidad.</p> <p>Identificar los tipos hardware, sus elementos y sus características:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Básico. - Complementario. <p>Diferenciar las partes de los sistemas operativos: procesador, memoria, dispositivos de almacenamiento, dispositivos periféricos y su clasificación.</p>	Instalar los elementos básicos de los sistemas informáticos.	<p>Responsable</p> <p>Honesto</p> <p>Disciplinado</p> <p>Ético</p> <p>Iniciativa</p> <p>Investigador</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Software	<p>Identificar el concepto de software, sus características y aplicaciones en el ambiente empresarial.</p> <p>Identificar los tipos de software:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Software de sistema. - Software de aplicación. - Software de programación. <p>Identificar los elementos básicos de los sistemas operativos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Windows. - Mac. - Linux. 	<p>Ejecutar tareas básicas en los sistemas operativos.</p> <p>Configurar los elementos que conforman el ambiente de sistemas operativos.</p> <p>Ejecutar los comandos para la administración de archivos y carpetas en los sistemas operativos.</p>	<p>Responsable</p> <p>Honesto</p> <p>Disciplinado</p> <p>Ético</p> <p>Iniciativa</p> <p>Investigador</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Virus informáticos y antivirus	<p>Identificar los conceptos, características y evolución de los:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Virus informático. - Antivirus. <p>Identificar los tipos de virus informáticos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Boot - Time bomb. - Worm. - Troyanos. - Hihackers. - Keylogger. - Zombie. - Virus macro. - Nuevos medios. <p>Identificar los tipos de antivirus:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Preventores. - Identificadores. - Descontaminadores. 	Ejecutar tareas de mantenimiento en los diferentes sistemas operativos.	<p>Responsable</p> <p>Honesto</p> <p>Disciplinado</p> <p>Ético</p> <p>Iniciativa</p> <p>Investigador</p>
Informática en los negocios	<p>Identificar las aplicaciones de los sistemas informáticos en el ambiente empresarial:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Automatización de operaciones en la empresa - Contabilidad - Nómina - Comunicación y relación real con los clientes (CRM). - Sistemas ERP. 	Proponer aplicaciones informáticas para eficientar procesos en una empresa.	<p>Responsable</p> <p>Honesto</p> <p>Disciplinado</p> <p>Ético</p> <p>Iniciativa</p> <p>Investigador</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

INFORMATICA I

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir de una práctica en laboratorio, generar un reporte que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none">- Resumen de las actividades realizadas- Tipo de software utilizado- Tipos de hardware- Tipo de mantenimiento usado para evitar virus- Aplicación informática propuesta.	<ol style="list-style-type: none">1. Identificar conceptos de sistemas informáticos.2. Diferenciar los elementos del hardware y software.3. Comprender los virus informáticos y antivirus.4. Identificar las aplicaciones informáticas en el ambiente empresarial.5. Identificar sistemas informáticos para la actividad empresarial.	<p>Ejercicios prácticos</p> <p>Lista de cotejo</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


INFORMATICA I

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Aprendizaje auxiliado por las tecnologías de la información Práctica en laboratorio Solución de problemas	Computadora Proyector Pintarrón Sistemas operativos (Windows, Linux, MAC OS) Materiales impresos Internet

ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
	X	


ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

INFORMATICA I


UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de Aprendizaje	II. Internet
2. Horas Teóricas	2
3. Horas Prácticas	6
4. Horas Totales	8
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	El alumno utilizará los navegadores de Internet, clientes de correo electrónico, herramientas de búsqueda, comunidades virtuales y servicios de alojamiento de archivos para eficientar los procesos en las empresas.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Buscadores y navegadores	<p>Identificar el concepto de internet, sus orígenes y las herramientas necesarias para tener acceso a este servicio.</p> <p>Identificar los conceptos de navegadores, su clasificación y herramientas de trabajo.</p> <p>Identificar los servicios de búsqueda de información en Internet, sus características y clasificación.</p>	Realizar consultas y búsqueda de información mediante los navegadores de Internet.	<p>Responsable</p> <p>Analítico</p> <p>Disciplinado</p> <p>Ético</p> <p>Iniciativa</p> <p>Tolerante</p> <p>Proactivo</p> <p>Investigador</p> <p>Autónomo</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


Temas	Saber	Saber hacer	Ser
La web en los negocios	<p>Identificar los elementos y funcionalidad de un cliente de correo electrónico.</p> <p>Identificar el proceso y funciones de una cuenta de correo electrónico en un ambiente WEB.</p> <p>Identificar las comunidades virtuales sus elementos, tipos y funcionalidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Blogs - Foros - Redes sociales. <p>Identificar los servicios de alojamiento de archivos multiplataforma en Internet y sus características.</p>	<p>Configurar cuentas de correo utilizando los clientes de correo electrónico.</p> <p>Realizar el envío y recepción de correos electrónicos y archivos adjuntos, mediante un cliente de correo electrónico o en ambiente web.</p> <p>Realizar aportaciones en foros, blogs y redes sociales.</p> <p>Realizar alojamientos de archivos en internet.</p>	<p>Responsable</p> <p>Analítico</p> <p>Disciplinado</p> <p>Ético</p> <p>Iniciativa</p> <p>Tolerante</p> <p>Proactivo</p> <p>Investigador</p> <p>Autónomo</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

INFORMATICA I

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir de un caso práctico en el área comercial realizar un informe que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Datos generales del caso. - Servicios de búsqueda utilizados para la compra de productos - Evidencia de uso de las comunidades virtuales de compra - venta de productos - Evidencia del uso de un servicio de alojamiento de archivos multiplataforma. - Conclusiones y recomendaciones - Enviar por correo electrónico al docente 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender los conceptos de internet, navegadores y buscadores. 2. Identificar los elementos y funcionalidad del correo electrónico. 3. Identificar conceptos, funcionalidad y tipos de comunidades virtuales. 4. Comprender el uso de los servicios de alojamiento de archivos multiplataforma. 5. Enviar correos electrónicos con archivos adjuntos. 	<p>Ejercicios prácticos</p> <p>Lista de cotejo</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


INFORMATICA I

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Aprendizaje auxiliado por las tecnologías de la información Práctica en laboratorio Solución de problemas	Computadora Proyector Pintarrón Sistemas operativos (Windows, Linux, MAC OS) Materiales impresos Internet Procesador de textos Dispositivos de almacenamiento

ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
	X	


ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

INFORMATICA I


UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de Aprendizaje	III. Procesador de textos
2. Horas Teóricas	5
3. Horas Prácticas	17
4. Horas Totales	22
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	El alumno elaborará documentos para presentar información.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Interfaz del procesador de textos	Identificar los elementos: - Barra de tareas. - Barra de estado. Identificar las funciones básicas que conforman el ambiente de trabajo del procesador de texto (menú principal).	Ejecutar las funciones básicas del procesador de textos.	Responsable Analítico Disciplinado Ético Iniciativa Tolerante Proactivo Investigador Autónomo.
Edición, diseño y formato de Documentos	Identificar las herramientas que permiten la creación, edición y formato de documentos (fuentes y estilos, párrafo, numeración y viñetas, bordes y sombreado, letra capital, columnas, encabezados, pie de página, agregar imágenes, insertar diseños o gráficos).	Crear documentos con características específicas de formato.	Responsable Analítico Disciplinado Ético Iniciativa Tolerante Proactivo Investigador Autónomo

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Configuración de página	Identificar las herramientas que permiten la utilización de tablas de contenido, índices, notas al pie, marcadores y referencias cruzadas. Identificar las herramientas para uso de márgenes, encabezados, índices y herramientas de impresión.	Crear documentos que incluyan tablas de contenido, índices, notas al pie, marcadores, referencias cruzadas, márgenes, encabezados, índices y herramientas de impresión.	Responsable Analítico Disciplinado Ético Iniciativa Tolerante Proactivo Investigador Autónomo
Tablas y elementos gráficos	Identificar las herramientas para la generación de tablas, plantillas, estilos, organigramas y diagramas.	Crear un documento con tablas, plantillas y estilos. Crear organigramas y diagramas en la presentación de un documento.	Responsable Analítico Disciplinado Ético Iniciativa Tolerante Proactivo Investigador Autónomo
Combinación de correspondencia	Identificar las herramientas para la combinación de correspondencia.	Elaborar documentos utilizando la combinación de correspondencia.	Responsable Analítico Disciplinado Ético Iniciativa Tolerante Proactivo Investigador Autónomo

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

INFORMATICA I

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir de un caso práctico del área comercial, elaborar un documento ejecutivo en el procesador de texto, que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Plantillas y estilos - Texto - Tablas - Formatos - Encabezados y pie de página - Referencias cruzadas. - Notas al pie - Imágenes y gráficos. - Letras capital - Organigramas y diagramas. - Documentos maestros y combinación de correspondencia - Marcadores - Índices - Tablas de contenido 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Reconocer el ambiente de trabajo del procesador de texto. 2. Identificar las herramientas del procesador de texto. 3. Comprender la utilización de las herramientas para dar el formato deseado a los documentos. 4. Comprender el procedimiento para guardar sus documentos en un dispositivo de almacenamiento externo y por correo electrónico. 5. Crear documentos con formato. 	<p>Ejercicios prácticos</p> <p>Lista de cotejo</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


INFORMATICA I

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Aprendizaje auxiliado por las tecnologías de la información Práctica en laboratorio Solución de problemas	Computadora Proyector Pintarrón Sistemas operativos (Windows, Linux, MAC OS) Materiales impresos Internet Procesador de textos Dispositivos de almacenamiento

ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
	X	


ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

INFORMATICA I


UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de Aprendizaje	IV. Presentaciones electrónicas
2. Horas Teóricas	3
3. Horas Prácticas	17
4. Horas Totales	20
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	El alumno elaborará presentaciones ejecutivas para organizar y mostrar información en las empresas.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Interfaz de trabajo del software para presentaciones electrónicas	<p>Identificar los programas para la elaboración de presentaciones ejecutivas multimedia.</p> <p>Identificar los elementos y funciones básicas del ambiente de trabajo para el diseño de presentaciones.</p>	<p>Ejecutar las funciones básicas del ambiente de trabajo del software de diseño de presentaciones.</p> <p>Crear presentaciones utilizando diferentes estilos.</p>	<p>Responsable</p> <p>Analítico</p> <p>Disciplinado</p> <p>Ético</p> <p>Iniciativa</p> <p>Tolerante</p> <p>Proactivo</p> <p>Investigador</p> <p>Autónomo</p> <p>Creativo</p> <p>Innovador</p>
Formato y diseño de presentaciones	<p>Identificar las herramientas de trabajo con tablas, gráficos, organigramas, imágenes y textos.</p>	<p>Crear presentaciones utilizando tablas, gráficos y organigramas.</p>	<p>Responsable</p> <p>Analítico</p> <p>Disciplinado</p> <p>Ético</p> <p>Iniciativa</p> <p>Tolerante</p> <p>Proactivo</p> <p>Investigador</p> <p>Autónomo</p> <p>Creativo</p> <p>Innovador</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Diseño y animación de una presentación electrónica	Identificar las herramientas multimedia: <ul style="list-style-type: none"> - Manejo de sonidos - Películas - Animaciones - Transiciones e hipervínculos 	Elaborar presentaciones que incluyan elementos multimedia.	Responsable Analítico Disciplinado Ético Iniciativa Tolerante Proactivo Investigador Autónomo Creativo Innovador

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

INFORMATICA I

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>. Elaborar una presentación multimedia del área de ventas que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Texto - Gráficos. - Tablas - Organigramas - Objetos - Animaciones, sonidos, imágenes, video, transiciones e hipervínculos 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar la interfaz de trabajo del software para presentaciones. 2. Comprender las herramientas para el diseño de herramientas. 3. Identificar la utilización de objetos, gráficos y organigramas en una presentación. 4. Comprender las herramientas multimedia en las presentaciones. 5. Elaborar presentaciones ejecutivas. 	<p>Ejercicios prácticos</p> <p>Lista de cotejo</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


INFORMATICA I

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Aprendizaje auxiliado por las tecnologías de la información Práctica en laboratorio Solución de problemas	Computadora Proyector Pintarrón Sistemas operativos (Windows, Linux, MAC OS) Materiales impresos Internet Diseñador de presentaciones Dispositivos de almacenamiento

ESPACIO FORMATIVO


Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
	X	

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


INFORMATICA I

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


Capacidad	Criterios de Desempeño
<p>Diagnosticar la situación de la empresa a través del uso de herramientas financieras, administrativas y de investigación, así como análisis de las áreas funcionales, para planificar el proceso de comercialización.</p>	<p>Elabora un diagnóstico de la empresa que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Filosofía organizacional - Objetivos organizacionales - Análisis financiero: <ul style="list-style-type: none"> - Método Vertical - Razones financieras - Porcientos integrales <ul style="list-style-type: none"> * Punto crítico - Método horizontal <ul style="list-style-type: none"> *Tendencias * Variaciones porcentuales - Capacidad instalada - Posicionamiento en el mercado - Análisis del producto - Canales de distribución - Competitividad de la fuerza de ventas - Comportamiento de la cartera de clientes - Percepción de los públicos - Identifica fortalezas y debilidades.

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

Capacidad	Criterios de Desempeño
<p>Determinar el posicionamiento de la competencia mediante el estudio de sus ventajas competitivas, debilidades, uso de métodos y técnicas, para identificar las oportunidades de la organización en el mercado.</p>	<p>Entrega un análisis de la competencia que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Participación en el mercado - Posicionamiento en el mercado - Matriz de ventajas competitivas y comparativas: - Precio - Calidad del producto - Calidad en el servicio - Canales de distribución - Tiempo de entrega - Publicidad - Condiciones de pago - Seguimiento posventa - Análisis e interpretación de resultados - Detección de oportunidades
<p>Realizar investigaciones de mercado nacionales e internacionales mediante un análisis del entorno y el uso de métodos cuantitativos y cualitativos, para la toma de decisiones comerciales.</p>	<p>Presenta un informe de la investigación de mercados que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Resumen Ejecutivo - Planteamiento de la Investigación (problema, objetivo, hipótesis, metodología de la investigación, propuesta técnica, instrumento para la recolección de información) - Recolección y tratamiento de datos - Análisis e Interpretación de Resultados - Conclusiones y Recomendaciones
<p>Formular ideas de negocios nacionales e internacionales a través de la metodología de proyectos de negocios, para aprovechar las oportunidades detectadas.</p>	<p>Presenta un anteproyecto a nivel perfil que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Resumen Ejecutivo - Definición del bien o servicio - Análisis de Mercado - Análisis Técnico: <ul style="list-style-type: none"> - Organizacional - Legal - Producción - Impacto ambiental - Análisis Financiero - Análisis de prefactibilidad - Conclusiones

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	


Capacidad	Criterios de Desempeño
Elaborar programas de ventas con base en pronósticos de ventas, y mediante el análisis de recursos y el diseño de estrategias, para lograr las metas comerciales.	Elabora un programa de ventas que contenga: <ul style="list-style-type: none"> - Pronóstico - Objetivos - Metas - Estrategias - Presupuestos - Calendarización de Actividades
Organizar fuerzas de venta mediante la asignación de funciones, métodos de ventas y técnicas administrativas, para el logro de las metas comerciales.	Presenta una propuesta de estructura del departamento de ventas que incluye: <ul style="list-style-type: none"> - Filosofía Organizacional - Estructura Organizacional del área de ventas - Perfiles y descripción de puestos - Selección de Vendedores - Plan de Capacitación - Plan de Incentivos
Supervisar procesos comerciales mediante herramientas de control e indicadores de desempeño, para establecer acciones de mejora y contribuir a la rentabilidad de la organización.	Elabora un reporte que incluye: <ul style="list-style-type: none"> - Tipo de Supervisión - Instrumentos de Control - Medición de indicadores del área de ventas - Evaluación de la satisfacción del cliente - Evaluación del desempeño de la fuerza de ventas - Propuestas de Mejora

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	

INFORMATICA I

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial
Gaskin , Shelley y Vargas, Alicia	(2014)	<i>Go! Microsoft Word 2013</i>	Ciudad de México	México	Pearson Educacion ISBN 9786073229104
Bribiesca Correa, Gabriela	(2013)	<i>Microsoft Office para los Negocios</i>	Ciudad de México	México	Pearson Educacion ISBN9786073215121
Peña Rosario	(2013)	<i>Curos Completo de Informática</i>	Ciudad de México	México	Alfa Omega Grupo editorial. ISBN 9786077076957
Fonseca Sr, Alexandre	(2014)	<i>Marketing Digital en Redes Sociales</i>	Ciudad de México	México	Smashwords Edition ISBN9781310489587
Meléndez Jesús María,	(2014)	<i>Introducción a la informática</i>	Ciudad de México	México	Anaya Multimedia ISBN 9788441533943
Maciás, Fernando, Santoja María	(2016)	<i>Marketing en Redes Sociales</i>	Ciudad de México	México	Anaya Multimedia ISBN 9788441537262

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Desarrollo de Negocios área Mercadotecnia	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2017	