

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIAPAS
LICENCIATURA EN SISTEMAS COMPUTACIONALES**

Área de formación: Disciplinaria
Unidad académica: Formación de Emprendedores
Ubicación: Octavo Semestre
Clave: 2044
Horas semana-mes: 4
Horas teoría: 2
Horas práctica: 2
Unidades CONAIC: 42.67
Prerrequisitos: Ninguno
Horas de infraestructura: 2
Créditos: 6

PRESENTACIÓN

Los cambios resultantes de la globalización de la economía, la competencia por el mercado mundial y el avance en la tecnología, han trascendido los comportamientos tradicionales de los países. La sociedad de hoy, necesita recursos humanos capaces de crear, innovar, producir con altos estándares de calidad y niveles de productividad.

Necesita personas con seguridad y positivismo ante la vida. Con talento para aprovechar las nuevas tecnologías y oportunidades del mercado y a la vez reducir o limitar los riesgos que emanan del medio cambiante, es decir, necesita individuos emprendedores.

OBJETIVO GENERAL

El alumno construirá un plan de negocios aplicable a las tecnologías de información.

UNIDADES DIDÁCTICAS

UNIDAD I LA EMPRESA Y EL EMPRESARIO

TIEMPO APROXIMADO: 5 horas

OBJETIVO DE LA UNIDAD: Identificar las características de un empresario y la empresa.

CONTENIDO

- 1.1 La empresa
 - 1.1.1 Apertura de su negocio
 - 1.1.2 Atención y servicio al cliente
 - 1.1.3 Competencia a base de precio
 - 1.1.4 El eslogan
 - 1.1.5 Ética de la empresa
 - 1.1.6 Formas de conservar a los clientes
 - 1.1.7 La imagen
 - 1.1.8 La trascendencia del factor humano en el éxito de una empresa.
 - 1.1.9 El lema
 - 1.1.10 Necesitamos líderes, no jefes
 - 1.1.11 Quejas y reclamaciones
 - 1.1.12 Porqué se pierden los clientes

- 1.1.13 Servicio al cliente interno
- 1.1.14 Valores
- 1.1.15 Ventajas de las empresas pequeñas
- 1.2 El empresario
 - 1.2.1 Capacite y delegue
 - 1.2.2 Comunicación de sus objetivos
 - 1.2.3 Deslealtad
 - 1.2.4 Información estadística
 - 1.2.5 La fidelidad del personal
 - 1.2.6 Los consejeros
 - 1.2.7 Motivación y reconocimiento
 - 1.2.8 Relaciones Humanas
 - 1.2.9 La necesaria planeación
 - 1.2.10 Ventajas competitivas o valores agregados
 - 1.2.11 Virtudes y cualidades

UNIDAD II. EL PERSONAL Y EL CLIENTE

TIEMPO APROXIMADO: 10 horas

OBJETIVO DE LA UNIDAD: Identificar la importancia de la relación del personal con el cliente.

CONTENIDO

2.- Calidad del servicio

- 2.1 El personal
 - 2.1.1 Acciones para mejorar la calidad del servicio
 - 2.1.2 Lenguajes verbales y no verbales
 - 2.1.3 Aspectos positivos del trabajador mexicano Autoestima
 - 2.1.4 Automotivación
 - 2.1.5 Desarrollo profesional
 - 2.1.6 Reflexiones de un profesional
 - 2.1.7 Frases de cortesía
 - 2.1.8 Uso eficiente del tiempo
 - 2.1.9 Plan de éxito personal
 - 2.1.10 Valores agregados
- 2.2 El cliente
 - 2.2.1 Acciones para mejorar la calidad del servicio de los clientes
 - 2.2.2 La percepción de los clientes
 - 2.2.3 Quién es el cliente
 - 2.2.4 Tipos de clientes
 - 2.2.5 Valor agregado en servicio al cliente

UNIDAD III. EL PRODUCTO, BIEN O SERVICIO A COMERCIALIZAR

TIEMPO APROXIMADO: 10 horas

OBJETIVO DE LA UNIDAD: Identificar el tipo de bien o servicio de tecnologías de información a comercializar.

CONTENIDO:

3.- El Bien o Servicio

- 3.1 Descripción detallada del producto o servicio que se va a ofrecer
- 3.2 Qué necesidades pretende cubrir
- 3.3 Cómo se presentará el producto o servicio
- 3.4 Estudio de mercado de los clientes
- 3.5 Comportamiento del consumidor.
- 3.6 Evaluación potencial cuantitativa de los tipos de mercados
- 3.7 Tipos de proveedores
- 3.8 Definición del negocio.
- 3.9 Competencia.
- 3.10 Diseño de la organización que manejará el negocio.
- 3.11 Factores de éxito y fracaso.

UNIDAD IV. PLAN DE NEGOCIOS

TIEMPO APROXIMADO: 25 horas

OBJETIVO DE LA UNIDAD: Construir de forma metodológica el documento guía para su futura empresa.

CONTENIDO:

4.-Proyecto emprendedor

- 4.1 Tipo de Actividad o sector donde se ubicará la empresa
- 4.2 Plan de marketing: El mercado del bien o servicio,
- 4.3 Publicidad y canales de comercialización
- 4.4 La competencia de la zona o sector
- 4.5 Objetivos que se desea alcanzar
- 4.6 Estrategias para penetrar al mercado
- 4.7 Fuentes de financiamiento
- 4.8 Plan de viabilidad técnica: Instalaciones y equipo necesario
- 4.9 De organización: Personal necesario y su estructura orgánica
- 4.10 Plan de viabilidad económica
- 4.11 Determinación de los costos de comercialización
- 4.12 Modelos cuantitativos del negocio.
- 4.13 Diseño del trabajo de Control Financiero del negocio.
- 4.14 Mezcla de financiamiento.
- 4.15 Evaluación del negocio.
- 4.16 Distintos métodos de evaluación: por múltiplos, por
- 4.17 Estructuración del plan que se va a presentar a los inversores.
- 4.18 La visión del inversor en el escenario actual.
- 4.19 Trabajo en grupos sobre el plan de negocios elegido

UNIDAD V. Prototipo de una microempresa.

TIEMPO APROXIMADO: 30 horas

OBJETIVO DE LA UNIDAD: Crear el prototipo de una microempresa.

CONTENIDO

5.-Emprende tu empresa

- 5.1 Trabajo en grupos para definición de la empresa, bien o servicio.

- 5.2 Dinámicas de grupos para desarrollar tanto la parte motivacional como la cognitiva.
- 5.3 Ejercicios que buscan el desarrollo de la creatividad y tomar riesgos.
- 5.4 Visitas a la micros, pequeñas y medianas empresas y a la Incubadora de Empresas con el propósito de que los estudiantes vean una empresa en operación y se vayan familiarizando con el ambiente.
- 5.5 Intercambio de vivencias con emprendedores.
 Visitas a dependencias de gobierno y del sector privado que apoyan y orientan a los nuevos emprendedores en todos aquellos trámites de inicio del negocio.
- 5.6 Lecturas y discusión de libros con temas relacionados con el área motivacional.
- 5.7 Exposiciones de ideas, producto, plan de negocios y venta del bien o servicio.

EXPERIENCIAS DE APRENDIZAJE

- Uso del sitio electrónico
- Participación activa dentro del sitio
- Uso del correo electrónico para recepción de tareas
- Participación en el foro de discusión
- Identificación de un producto de tecnologías de información y su desarrollo correspondiente.
- Exposición de productos de las TICs en concursos locales, regionales y nacionales.

EVALUACIÓN

La evaluación del curso se llevará a efecto mediante la revisión de las tareas semanales, participación en el foro, avance del proyecto y entrega del producto desarrollado de las tics.

Exámenes parciales	20%
Trabajos y tareas fuera del aula, participación en clase	10%
Participación activa en concursos	25%
Asistencia	10%
Participación en el foro	10%
Entrega del producto	25%
T o t a l	<u>100%</u>

El punto 4 y 5 deben culminarse, en caso contrario el curso será reprobatorio.

Cada punto descrito estará en función de 1 a 100, según la calidad del trabajo, participación, exámenes, asistencia, proyecto y producto; por lo mismo, la calificación de cada rubro estará en función de la pertinencia y calidad de las actividades asignadas.

RECURSOS NECESARIOS

Recursos didácticos:

Aula, pizarrón, gis.

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

SAPAG, J. (2004). Evaluación de proyectos guía de ejercicios. México: McGraw Hill.

GARCÍA, A. (2008). Evaluación de proyectos de inversión. México: Mc.Graw Hill.

SAPAG C., et al. (2008). Preparación y evaluación de proyectos. México: McGraw Hill.

BACA, G. (2007). Evaluación de Proyectos. México: McGraw Hill.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

Rutas de Internet, medios electrónicos.

Emprendedores. Foros diversos y eventos estatales.