



GOBIERNO DEL
ESTADO DE MÉXICO



GOBIERNO QUE TRABAJA Y LOGRA
enGRANDE

**PROGRAMA DE ESTUDIOS DE
LA CARRERA**

**TÉCNICO EN
SERVICIOS
BANCARIOS**

MÓDULO PROFESIONAL I

**ATIENDE CLIENTES
POTENCIALES**

ENERO 2013

	Pág.		Pág.
MÓDULO PROFESIONAL I. ATIENDE CLIENTES POTENCIALES		GUÍA DIDÁCTICA	
1. Estructura curricular del Bachillerato Tecnológico	4	1. Presentación	31
1.1. Marco Curricular Común	6	2. Estrategias de enseñanza aprendizaje	32
1.2. Componentes de la formación	7	2.1 Tabla de referencias	33
1.3. Trayectoria académico laboral, de prácticas profesionales, servicio social y titulación	8	3. Orientaciones didácticas	34
1.4. Trayectoria INCUBAT	9	GUÍA DE EVALUACIÓN	
1.5. Enfoque pedagógico	10	1. Presentación	43
2. Descripción de la carrera	11	2. Instrumentos de evaluación	44
2.1. Competencia de la carrera	12	3. Matriz de evaluación	45
2.2. Perfil de ingreso	13	4. Secuencia de evaluación	48
2.3. Perfil de egreso	14	SUBMÓDULO II. MANEJA LA LEGISLACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO	
2.4. Estructura modular	15	1. Presentación del submódulo	57
2.5. Relación de módulos, cargas horarias y sitios de inserción	16	2. Unidades de aprendizaje	58
2.6. Perfil profesional	19	3. Matriz de resultados de aprendizaje	59
SUBMÓDULO I. MANEJA HERRAMIENTAS BÁSICAS DE CONTABILIDAD		4. Fuentes de consulta	63
1. Presentación del submódulo	23	GUÍA DIDÁCTICA	
2. Unidades de aprendizaje	24	1. Presentación	65
3. Matriz de resultados de aprendizaje	25	2. Estrategias de enseñanza aprendizaje	66
4. Fuentes de consulta	28	2.1 Tabla de referencias	67
		3. Orientaciones didácticas	68
		GUÍA DE EVALUACIÓN	
		1. Presentación	77
		2. Instrumentos de evaluación	78

	Pág.		Pág.
3. Matriz de evaluación	79		
4. Secuencia de evaluación	82		

SUBMÓDULO III. APLICA ESTRATEGIAS DE MERCADOTÉCNIA

1. Presentación del submódulo	86
2. Unidades de aprendizaje	87
3. Matriz de resultados de aprendizaje	88
4. Fuentes de consulta	94

GUÍA DIDÁCTICA

1. Presentación	97
2. Estrategias de enseñanza aprendizaje	98
2.1 Tabla de referencias	99
3. Orientaciones didácticas	100

GUÍA DE EVALUACIÓN

1. Presentación	108
2. Instrumentos de evaluación	109
3. Matriz de evaluación	110
4. Secuencia de evaluación	113

SUBMÓDULO IV. INSTRUMENTA LA PRÁCTICA

1. Presentación del submódulo	122
2. Unidades de aprendizaje	123
3. Matriz de resultados de aprendizaje	124
4. Fuentes de consulta	126

GUÍA DIDÁCTICA

1. Presentación	128
2. Estrategias de enseñanza aprendizaje	129
2.1 Tabla de referencias	130
3. Orientaciones didácticas	131

GUÍA DE EVALUACIÓN

1. Presentación	141
2. Instrumentos de evaluación	142
3. Matriz de evaluación	143
4. Secuencia de evaluación	144

CRÉDITOS DIRECTORIO ANEXOS

152

1. ESTRUCTURA CURRICULAR DEL BACHILLERATO TECNOLÓGICO

La Educación Tecnológica en nuestro país, continuamente motiva cambios estructurales que repercuten en la reordenación de la política educativa del nivel medio superior hacia una modernidad que contrarreste el rezago científico-tecnológico originado por el fenómeno de la globalización.

Con referencia al Acuerdo Núm. 653 por el que se establece el Plan de Estudios del Bachillerato Tecnológico (2012: 1) éste “se cursa una vez concluido el nivel de educación secundaria y está comprendido dentro del tipo medio superior. Cuenta con una estructura curricular que incluye una formación profesional y otra que permite a quienes lo cursan continuar los estudios de tipo superior”.

El Bachillerato Tecnológico está organizado con los componentes de formación básica, propedéutica y profesional, en una estructura curricular de seis semestres, integrados por módulos y materias; los cuales se articulan para la formación integral de los estudiantes que les permite interactuar en la sociedad apoyándose del conocimiento, desde la posición de la sustentabilidad y el humanismo para el desarrollo integral de los individuos.

El componente de formación profesional tiene como propósito estructurar una oferta organizada y racional de las carreras agrupadas en cuatro campos de formación profesional: Biotecnología, Salud, Servicios e Industrial, que se determinan con base en la identificación de procesos de trabajo similares; y pueden ser definidos en función del objeto de transformación y las condiciones técnicas y organizativas que las determinan.

Las carreras de formación profesional evolucionan de manera continua en respuesta a las demandas sociales y productivas del Estado de México. Cada carrera técnica se elabora a partir de las competencias profesionales que corresponden a sitios de inserción laboral a los que se dirige, y en todos los casos se incluye el cumplimiento de las normas de seguridad e higiene y de protección del medio ambiente para contribuir al desarrollo sustentable.

La Secretaría de Educación Pública establece los lineamientos generales para la estructuración y operación del componente de formación profesional para la educación tecnológica y de acuerdo con el apartado de organización de la oferta de formación profesional, se establece una relación dinámica, pertinente y permanente entre la oferta de formación de carreras de la educación media superior y los requerimientos del sector productivo (sitios de inserción) en diversas regiones del país.

En cuanto a la estructura de cada carrera técnica, destaca la integración de módulos profesionales que contribuyan al marco curricular común y al logro del perfil profesional correspondiente que den respuesta a los sitios de inserción en los mercados

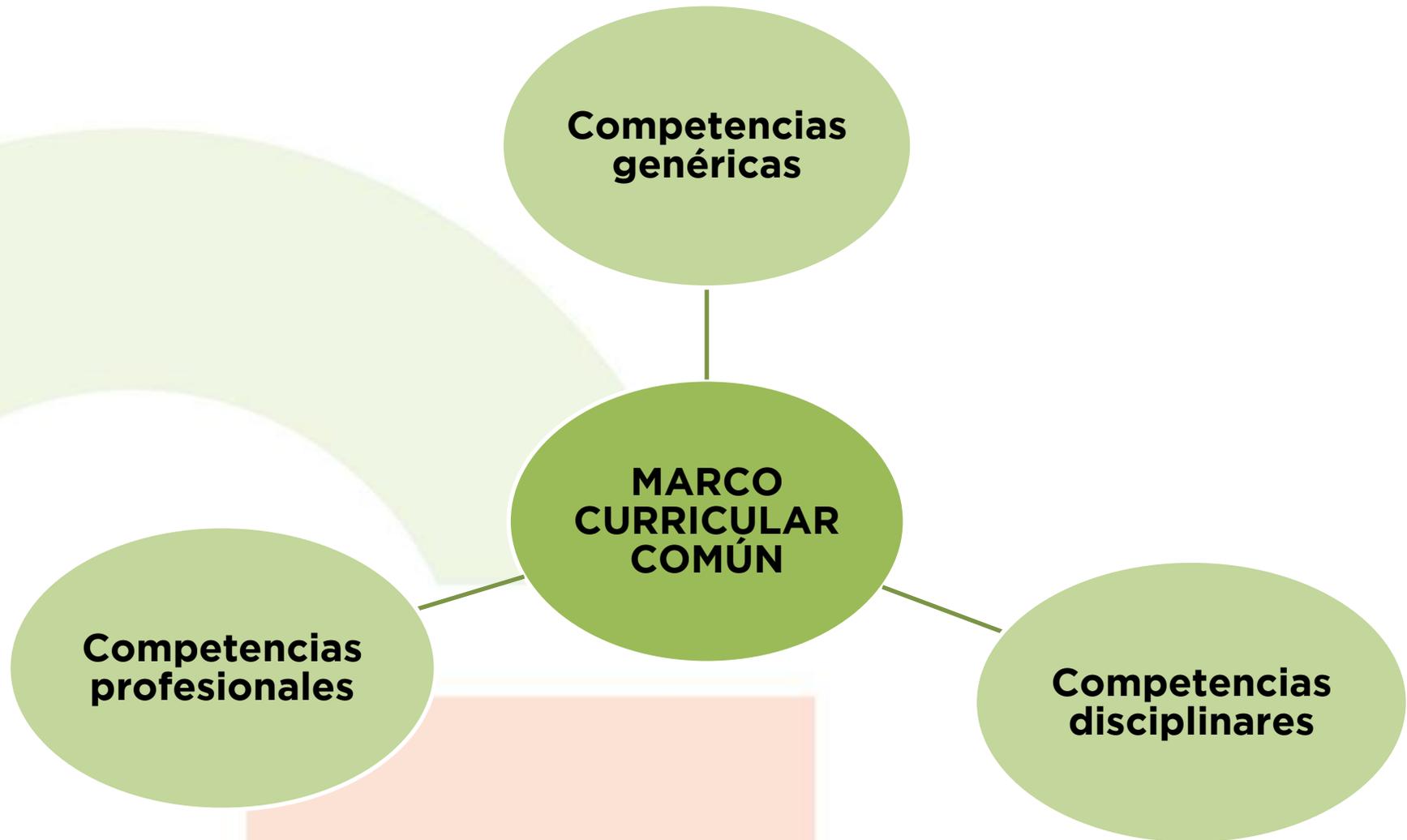
de trabajo. En el desarrollo de los programas de estudio, se aportan propuestas metodológicas para la operación de los módulos profesionales; los cuales se basan en estrategias centradas en el aprendizaje y en el enfoque de competencias profesionales, que impulsen la innovación, creación y desarrollo tecnológico, desde la posición de la sustentabilidad y el humanismo.

Vale la pena señalar que en el Estado de México el último módulo profesional incluye un período de estadía con la finalidad de certificar las competencias profesionales de los estudiantes en un escenario real, que fortalezca el perfil de egreso de cada carrera. A su vez, los módulos profesionales están integrados por submódulos que expresan el contenido de trabajo en términos de desempeño; que orientan el desarrollo integral de las competencias profesionales de los estudiantes.

El carácter transversal, e interdisciplinario tanto de los campos disciplinares (Comunicación y Lenguaje, Ciencias Sociales y Humanidades, Matemáticas y Razonamiento Complejo, Ciencias naturales y Experimentales, Componentes Cognitivos y Habilidades del Pensamiento) como del campo de formación profesional integrado por módulos y submódulos de aprendizaje, promueve articulaciones específicas entre los componentes de formación básica, propedéutica y profesional del bachillerato tecnológico. Asimismo los programas de estudio consideran el Modelo Didáctico Global basado en seis cuadrantes como estrategia para la gestión del conocimiento, procesamiento y manejo de información.

La organización modular del componente de formación profesional permite una estructura curricular flexible de las carreras del Bachillerato Tecnológico, permitiendo a los estudiantes, tutores y comunidad educativa, participar en la toma de decisiones sobre rutas de formación acordes a las necesidades e intereses académicos de los estudiantes, a fin de disminuir la deserción escolar.

Los módulos profesionales atienden las competencias de los sitios de inserción en los mercados de trabajo, al tomar como referente de los contenidos, actividades y recursos didácticos los desempeños laborales de una función productiva, registrados en los estándares de competencia, reconocidas por el sector productivo. Se trata de un esquema de formación profesional integral, basado en competencias para el desempeño de los estudiantes en la vida social en general y en las actividades laborales en particular.



1.2. COMPONENTES DE LA FORMACIÓN

SEMESTRE 1	SEMESTRE 2	SEMESTRE 3	SEMESTRE 4	SEMESTRE 5	SEMESTRE 6
COMPRESIÓN LECTORA Y REDACCIÓN I (5 HRS.)	COMPRESIÓN LECTORA Y REDACCIÓN II (4 HRS.)	LITERATURA Y CONTEMPORANEIDAD (4 HRS.)	APRECIACIÓN ARTÍSTICA (4 HRS.)	CIENCIA CONTEMPORÁNEA (3 HRS.)	PSICOLOGÍA (3 HRS.)
INGLÉS I (3 HRS.)	INGLÉS II (3 HRS.)	INGLÉS III (3 HRS.)	INGLÉS IV (3 HRS.)	INGLÉS V (3 HRS.)	PROBABILIDAD Y ESTADÍSTICA DINÁMICA (4 HRS.)
PENSAMIENTO NUMÉRICO Y ALGEBRAICO (5 HRS.)	PENSAMIENTO ALGEBRAICO Y DE FUNCIONES (5 HRS.)	PENSAMIENTO TRIGONOMÉTRICO (4 HRS.)	PENSAMIENTO GEOMÉTRICO ANALÍTICO (4 HRS.) RAZONAMIENTO COMPLEJO (3 HRS.)	PENSAMIENTO DEL CÁLCULO DIFERENCIAL (5 HRS.)	PENSAMIENTO DEL CÁLCULO INTEGRAL (5 HRS.)
INFORMÁTICA Y COMPUTACIÓN I (3 HRS.)	INFORMÁTICA Y COMPUTACIÓN II (3 HRS.)	INFORMÁTICA Y COMPUTACIÓN III (3 HRS.)	HISTORIA UNIVERSAL (4 HRS.)	ANTROPOLOGÍA SOCIAL (3 HRS.)	SOCIOLOGÍA (3 HRS.)
MÉTODOS Y PENSAMIENTO CRÍTICO I (5 HRS.)	MÉTODOS Y PENSAMIENTO CRÍTICO II (3 HRS.)	FÍSICA I (4 HRS.)	FÍSICA II (4 HRS.)	CREATIVIDAD Y TOMA DE DECISIONES (4 HRS.)	GEOGRAFÍA Y MEDIO AMBIENTE (3 HRS.)
FILOSOFÍA Y LÓGICA (3 HRS.)	ÉTICA (3 HRS.)	QUIMICA I (4 HRS.)	QUIMICA II (4 HRS.)	HISTORIA DE MÉXICO (4 HRS.)	NOCIONES DE DERECHO POSITIVO MEXICANO (4 HRS.)
BIOLOGÍA GENERAL (4 HRS.)					
ETIMOLOGÍAS GRECOLATINAS (4 HRS.)					
HABILIDADES BÁSICAS DEL PENSAMIENTO (2 HRS.)	BIOLOGÍA HUMANA (4 HRS.)	GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO (3 HRS.)			
DINÁMICAS PRODUCTIVAS REGIONALES (4 HRS.)	MÓDULO I (15 HRS.)	MÓDULO II (14 HRS.)	MÓDULO III (14 HRS.)	MÓDULO IV (17 HRS.)	MÓDULO V APLICA LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A TRAVÉS DE LA ESTADÍA (17 HRS.)
ORIENTACIÓN PARA LA VIDA I (2HRS.)		ORIENTACIÓN PARA LA VIDA II (1 HRS.)		ORIENTACIÓN PARA LA VIDA III (1 HRS.)	ORIENTACIÓN PARA LA VIDA IV (1 HRS.)
COMPONENTE DE FORMACIÓN BÁSICA 118 HRS./50.2%	COMPONENTE DE FORMACIÓN PROPEDÉUTICA 36 HRS./15.3%	COMPONENTE DE FORMACIÓN PROFESIONAL 81 HRS./34.5%	COMPONENTE DE ORIENTACIÓN (SIN VALOR CURRICULAR)	HORAS TOTALES A LA SEMANA POR SEMESTRE 235 HRS./ 100%	

1.3. TRAYECTORIA ACADÉMICO LABORAL DE PRÁCTICAS PROFESIONALES, SERVICIO SOCIAL Y TITULACIÓN



1.4. TRAYECTORIA INCUBAT



Espíritu emprendedor

1.5. ENFOQUE PEDAGOGICO

El modelo de Educación Basada en Competencias instrumentado en la Subdirección del Bachillerato Tecnológico, se fundamenta en un modelo constructivista en el cual coexisten los paradigmas educativos humanista, conductista y constructivista desarrollados por Piaget, Vigotsky, Bruner y Ausubel.

Así, el aporte de los paradigmas educativos que fundamentan la propuesta curricular retoman parte del aporte teórico - metodológico de sus creadores, en el que:

- a) *El conductismo* explica el aprendizaje a partir de leyes y mecanismos comunes para todos los individuos resultando eficaz cuando los contenidos están estructurados y secuenciados y se precisa un aprendizaje memorístico. Su eficacia es menor para la comprensión de procesos complejos y la resolución de problemas no convencionales. B.F. Skinner, psicólogo estadounidense, es el autor más importante, a fines de los años 30's sentó las bases de explicación de la conducta humana con su teoría del reforzamiento en el condicionamiento operante.
- b) *El humanismo* concibe el aprendizaje como un proceso amplio y secuenciado por el cual se adquieren conocimientos, habilidades y destrezas para sobrevivir que respondan creativamente a los cambios en el medio y así evolucionar y progresar tanto en la dimensión personal, grupal, comunitaria y social, es decir fomenta el aprendizaje integral. Psicólogos como Carl Rogers y Abraham Maslow propusieron una jerarquía de necesidades con la idea fundamental de que algunas son prioritarias y deben satisfacerse antes que otras; y
- c) *El constructivismo* considera que el aprendizaje se da a partir de la construcción del propio conocimiento mediante la interacción constante con el medio, es decir se puede aprender en cada momento dependiendo de la capacidad cognitiva del alumno, de los conocimientos previos y de las interacciones que se establezcan con el medio. Como figuras clave del constructivismo podemos citar a Jean Piaget y a Lev Vygostki. Piaget se centra en cómo se construye el conocimiento partiendo desde la interacción con el medio. Por el contrario, Vigotsky se centra en cómo el medio social permite una reconstrucción interna.

A partir de estos paradigmas se sustentan el Modelo Constructivista que constituye la base teórico - metodológica de la propuesta curricular de la Subdirección del Bachillerato Tecnológico, la cual considera como punto de partida la responsabilidad del sujeto sobre su propio proceso de aprendizaje, como una experiencia personal basada en los conocimientos previos.

2. DESCRIPCIÓN DE LA CARRERA

La carrera de Técnico en Servicios Bancarios, ubicada en el área de servicios forma profesionales con la capacidad para desempeñarse como intermediarios en la venta de servicios y productos financieros, asistentes financieros y asesores bancarios, tanto en el sector público como en el privado, contando con las condiciones para afrontar los nuevos retos que el ámbito laboral les exija, teniendo como campo de acción: Instituciones bancarias, Instituciones crediticias, aseguradoras, administradoras de fondos de pensiones, despachos contables y administrativos, instituciones de gobierno en el área de finanzas y presupuestos, casas de cambio, bolsa de valores, empresas de protección, custodia y resguardo de valores y comercio al por menor.

En la actualidad y de acuerdo a los datos emitidos por el Observatorio Laboral en el 2012 “Las carreras con mayor número de profesionistas ocupados son: Contaduría (659 mil 800 ocupados), Ciencias Administrativas (652 mil 100 ocupados) y Derecho (629 mil 900 ocupados)”, infiriendo que uno de los sectores que tiene mayor demanda es el económico administrativo. En otra vertiente también se menciona que una de las ocupaciones cuyo crecimiento está por arriba o en promedio al de todos los ocupados es la de cajero, tesorero, promotor de servicios bancarios y financieros, entre otros. Es por ello que surge el interés de diseñar un plan de estudios que permita responder a estas necesidades del sector productivo, por lo tanto se integra la carrera de Servicios Bancarios con la finalidad de formar un estudiante que:

Administre servicios y actividades bancarias y financieras, considerando documentos normalizados, para contribuir al fortalecimiento del quehacer financiero.

La estructura reticular que se establece para este plan de estudios está integrada de 43 materias y 5 Módulos. Comprende una carga horaria de 39 horas/semana/mes en promedio por semestre. Los estudiantes laboran en promedio un total de 8 horas diarias. El primer semestre es común a todas las Carreras Técnicas y a partir del segundo inicia la Formación Tecnológica especializada, en correspondencia con los sitios de inserción significativos en el ámbito laboral de la región.

Los módulos que integra esta carrera son:

- Módulo I Atiende clientes potenciales
- Módulo II Maneja requerimientos de servicios bancarios y financieros
- Módulo III Presta servicios bancarios y financieros
- Módulo IV Entrega el servicio bancario y financiero
- Módulo V Aplica las competencias profesionales a través de la estadía

2.1. COMPETENCIA DE LA CARRERA

El estudiante de la carrera de Técnico en Servicios Bancarios de los Centros de Bachillerato Tecnológico al ejercer su quehacer en el ámbito laboral será capaz de:

- Administrar servicios y actividades bancarias y financieras considerando documentos legales, normativos e informativos propios del sector, para contribuir al fortalecimiento del quehacer financiero.

2.2. PERFIL DE INGRESO

La formación que se requiere para el ingreso a la Educación Media Superior establece los rasgos de la persona, que son resultado de la educación básica, en sus aspectos cognitivos, afectivos, sociales, con énfasis en el cuidado de la naturaleza y la convivencia democrática.

Para ello la Secretaría de Educación Pública a través del Plan de Estudios 2011 de Educación Básica, establece las siguientes competencias:

- “Utiliza el lenguaje materno, oral y escrito para comunicarse con claridad y fluidez, e interactuar en distintos contextos sociales y culturales; además, posee herramientas básicas para comunicarse en inglés.
- Argumenta y razona al analizar situaciones, identifica problemas, formula preguntas, emite juicios, propone soluciones, aplica estrategias y toma decisiones. Valora los razonamientos y la evidencia proporcionados por otros y puede modificar, en consecuencia, los propios puntos de vista.
- Busca, selecciona, analiza, evalúa y utiliza la información proveniente de diversas fuentes.
- Interpreta y explica procesos sociales, económicos, financieros, culturales y naturales para tomar decisiones individuales o colectivas que favorezcan a todos.
- Conoce y ejerce los derechos humanos y los valores que favorecen la vida democrática; actúa con responsabilidad social y apego a la ley.
- Asume y practica la interculturalidad como riqueza y forma de convivencia en la diversidad social, cultural y lingüística.
- Conoce y valora sus características y potencialidades como ser humano; sabe trabajar de manera colaborativa; reconoce, respeta y aprecia la diversidad de capacidades en los otros, y emprende y se esfuerza por lograr proyectos personales o colectivos.
- Promueve y asume el cuidado de la salud y del ambiente como condiciones que favorecen un estilo de vida activo y saludable.
- Aprovecha los recursos tecnológicos a su alcance como medios para comunicarse, obtener información y construir conocimiento.
- Reconoce diversas manifestaciones del arte, aprecia la dimensión estética y es capaz de expresarse artísticamente “

Este marco referencial de competencias desarrolladas durante la educación básica, constituye la base con la cual se articulan las competencias del Marco Curricular Común, mediante su desarrollo y fortalecimiento durante la educación media superior, a fin de contribuir a la formación integral del estudiante.

El egresado de la carrera de Técnico en Servicios Bancarios de los Centros de Bachillerato Tecnológico tendrá la capacidad para desempeñarse como intermediario en la venta de servicios y productos financieros, asistente financiero y asesor bancario, tanto en el sector público como en el privado, contando con las condiciones para afrontar los nuevos retos que el ámbito laboral les exija, teniendo como campo de acción: Instituciones bancarias, Instituciones crediticias, aseguradoras, administradoras de fondos de pensiones, despachos contables y administrativos, instituciones de gobierno en el área de finanzas y presupuestos, casas de cambio, bolsa de valores, empresas de protección, custodia y resguardo de valores y comercio al por menor; al ejercer su quehacer en el ámbito laboral será capaz de:

- Manejar los elementos teóricos/prácticos de la contabilidad general en el ámbito laboral.
- Manejar la legislación que regula el sistema financiero y bancario en México.
- Manejar estrategias de promoción, ventas y atención al cliente, en la prestación de servicios financieros y bancarios.
- Aplicar las disposiciones legales correspondientes a la prestación de los servicios financieros.
- Analizar servicios bancarios y financieros, de acuerdo a las necesidades del cliente.
- Manejar instrumentos financieros que dan solución a las necesidades del cliente.
- Aplicar métodos y procedimientos de contabilidad en el registro de operaciones.
- Aplicar técnicas de control de operaciones comerciales
- Realizar operaciones bancarias, comerciales y financieras, aplicando procedimientos normalizados.
- Generar archivos de la documentación de operaciones bancarias, comerciales y financieras prestadas.
- Realizar el cierre de operaciones, empleando sistemas y métodos normalizados.
- Aplicar técnicas de post-atención al cliente con diversos mecanismos.

2.4. ESTRUCTURA MODULAR

SEMESTRE 1	SEMESTRE 2	SEMESTRE 3	SEMESTRE 4	SEMESTRE 5	SEMESTRE 6
<p>DINÁMICAS PRODUCTIVAS REGIONALES (4 HRS.)</p>	<p>MÓDULO I ATIENDE CLIENTES POTENCIALES (15 HRS.)</p> <p>SUBMÓDULO I. MANEJA HERRAMIENTAS BÁSICAS DE CONTABILIDAD (4 HRS.)</p> <p>SUBMÓDULO II. MANEJA LA LEGISLACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO (4 HRS.)</p> <p>SUBMÓDULO III. APLICA ESTRATEGIAS DE MERCADOTECNIA (5 HRS.)</p> <p>SUBMÓDULO IV. INSTRUMENTA LA PRÁCTICA (2 HRS.)</p>	<p>MÓDULO II MANEJA REQUERIMIENTOS DE SERVICIOS BANCARIOS Y FINANCIEROS (14 HRS.)</p> <p>SUBMÓDULO I. APLICA DISPOSICIONES LEGALES DE SERVICIOS FINANCIEROS (3 HRS.)</p> <p>SUBMÓDULO II. MANEJA PROCEDIMIENTOS NORMATIVOS DE SERVICIOS BANCARIOS Y FINANCIEROS (5 HRS.)</p> <p>SUBMÓDULO III. MANEJA INSTRUMENTOS FINANCIEROS (4 HRS.)</p> <p>SUBMÓDULO IV PROBLEMATIZA LA PRÁCTICA (2 HRS.)</p>	<p>MÓDULO III PRESTA SERVICIOS BANCARIOS Y FINANCIEROS (14 HRS.)</p> <p>SUBMÓDULO I. REGISTRA OPERACIONES FINANCIERAS (3 HRS.)</p> <p>SUBMÓDULO II. CONTROLA OPERACIONES COMERCIALES (3 HRS.)</p> <p>SUBMÓDULO III. REALIZA OPERACIONES BANCARIAS, COMERCIALES Y FINANCIERAS (6 HRS.)</p> <p>SUBMÓDULO IV. SISTEMATIZA Y GESTIONA PROYECTOS I (2 HRS.)</p>	<p>MÓDULO IV REALIZA LA ENTREGA DE SERVICIOS BANCARIOS Y FINANCIEROS (17 HRS.)</p> <p>SUBMÓDULO I. ADMINISTRA DOCUMENTACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA (6 HRS.)</p> <p>SUBMÓDULO II. REALIZA EL CIERRE DE OPERACIONES (6 HRS.)</p> <p>SUBMÓDULO III. REALIZA EL SEGUIMIENTO A CLIENTES (3 HRS.)</p> <p>SUBMÓDULO IV. SISTEMATIZA Y GESTIONA PROYECTOS II (2 HRS.)</p>	<p>MÓDULO V APLICA LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A TRAVÉS DE LA ESTADÍA (17 HRS.)</p>

2.5. RELACIÓN DE MÓDULOS, CARGAS HORARIAS Y SITIOS DE INSERCIÓN

MÓDULO I ATIENDE CLIENTES POTENCIALES	CARGAS HORARIAS
SUBMÓDULO I. MANEJA HERRAMIENTAS BÁSICAS DE CONTABILIDAD	80 hrs.
SUBMÓDULO II. MANEJA LA LEGISLACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO	80 hrs.
SUBMÓDULO III. APLICA ESTRATEGIAS DE MERCADOTECNIA	100 hrs.
SUBMÓDULO IV. INSTRUMENTA LA PRÁCTICA	40 hrs.
OCUPACIONES DE ACUERDO A LA CLASIFICACIÓN MEXICANA DE OCUPACIONES (CMO)	
1251 TÉCNICOS EN CIENCIAS CONTABLES-FINANCIERAS 6210 CAJEROS, PAGADORES Y COBRADORES 7110 ENCARGADOS Y RESPONSABLES DE COMERCIO	
SITIOS DE INSERCIÓN DE ACUERDO AL SISTEMA DE CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL DE AMÉRICA DEL NORTE (SCIAN-2007)	
5221 Banca múltiple. 5222 Instituciones financieras de fomento económico. 5223 Uniones de crédito e instituciones de ahorro 4621 Comercio al por menor en tiendas de autoservicio 4622 Comercio al por menor en tiendas departamentales	

MÓDULO II MANEJA REQUERIMIENTOS DE SERVICIOS BANCARIOS Y FINANCIEROS	CARGAS HORARIAS
SUBMÓDULO I. APLICA DISPOSICIONES LEGALES DE SERVICIOS FINANCIEROS	60 hrs.
SUBMÓDULO II. MANEJA PROCEDIMIENTOS NORMATIVOS DE SERVICIOS BANCARIOS Y FINANCIEROS	100 hrs.
SUBMÓDULO III. MANEJA INSTRUMENTOS FINANCIEROS	80 hrs.
SUBMÓDULO IV. PROBLEMATIZA LA PRÁCTICA	40 hrs.
OCUPACIONES DE ACUERDO A LA CLASIFICACIÓN MEXICANA DE OCUPACIONES (CMO)	
1251 TÉCNICOS EN CIENCIAS CONTABLES-FINANCIERAS 6210 CAJEROS, PAGADORES Y COBRADORES 7110 ENCARGADOS Y RESPONSABLES DE COMERCIO	
SITIOS DE INSERCIÓN DE ACUERDO AL SISTEMA DE CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL DE AMÉRICA DEL NORTE (SCIAN-2007)	
5221 Banca múltiple. 5222 Instituciones financieras de fomento económico. 5223 Uniones de crédito e instituciones de ahorro 4621 Comercio al por menor en tiendas de autoservicio 4622 Comercio al por menor en tiendas departamentales	



MÓDULO III PRESTA SERVICIOS BANCARIOS Y FINANCIEROS	CARGAS HORARIAS
SUBMÓDULO I. REGISTRA OPERACIONES FINANCIERAS	60 hrs.
SUBMÓDULO II. CONTROLA OPERACIONES COMERCIALES	60 hrs.
SUBMÓDULO III. REALIZA OPERACIONES BANCARIAS, COMERCIALES Y FINANCIERAS	120 hrs.
SUBMÓDULO IV. SISTEMATIZA Y GESTIONA PROYECTOS I	40 hrs.
OCUPACIONES DE ACUERDO A LA CLASIFICACIÓN MEXICANA DE OCUPACIONES (CMO)	
1251 TÉCNICOS EN CIENCIAS CONTABLES-FINANCIERAS 6210 CAJEROS, PAGADORES Y COBRADORES 7110 ENCARGADOS Y RESPONSABLES DE COMERCIO	
SITIOS DE INSERCIÓN DE ACUERDO AL SISTEMA DE CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL DE AMÉRICA DEL NORTE (SCIAN-2007)	
5221 Banca múltiple. 5222 Instituciones financieras de fomento económico. 5223 Uniones de crédito e instituciones de ahorro 4621 Comercio al por menor en tiendas de autoservicio 4622 Comercio al por menor en tiendas departamentales	

MÓDULO IV REALIZA LA ENTREGA DE SERVICIOS BANCARIOS Y FINANCIEROS	CARGAS HORARIAS
SUBMÓDULO I. ADMINISTRA DOCUMENTACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA	120 hrs.
SUBMÓDULO II. REALIZA CIERRE DE OPERACIONES	120 hrs.
SUBMÓDULO III. REALIZA SEGUIMIENTO A CLIENTES	60 hrs.
SUBMÓDULO IV. SISTEMATIZA Y GESTIONA PROYECTOS II	40 hrs.
OCUPACIONES DE ACUERDO A LA CLASIFICACIÓN MEXICANA DE OCUPACIONES (CMO)	
1251 TÉCNICOS EN CIENCIAS CONTABLES-FINANCIERAS 6210 CAJEROS, PAGADORES Y COBRADORES 7110 ENCARGADOS Y RESPONSABLES DE COMERCIO	
SITIOS DE INSERCIÓN DE ACUERDO AL SISTEMA DE CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL DE AMÉRICA DEL NORTE (SCIAN-2007)	
5221 Banca múltiple. 5222 Instituciones financieras de fomento económico. 5223 Uniones de crédito e instituciones de ahorro 4621 Comercio al por menor en tiendas de autoservicio 4622 Comercio al por menor en tiendas departamentales	



MÓDULO V APLICA LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A TRAVÉS DE LA ESTADÍA	CARGAS HORARIAS
ELEMENTO I. DESEMPEÑO PROFESIONAL EN EL ESCENARIO REAL DE LA CARRERA TÉCNICA	200 hrs.
ELEMENTO II. FUNDAMENTOS TEÓRICO PRÁCTICOS QUE FORTALECEN EL PERFIL PROFESIONAL	100 hrs.
ELEMENTO III. ELEMENTOS TEÓRICO METODOLÓGICOS PARA ESTRUCTURAR UN PROYECTO ACADÉMICO LABORAL	40 hrs.
OCUPACIONES DE ACUERDO A LA CLASIFICACIÓN MEXICANA DE OCUPACIONES (CMO)	
1251 TÉCNICOS EN CIENCIAS CONTABLES-FINANCIERAS 6210 CAJEROS, PAGADORES Y COBRADORES 7110 ENCARGADOS Y RESPONSABLES DE COMERCIO	
SITIOS DE INSERCIÓN DE ACUERDO AL SISTEMA DE CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL DE AMÉRICA DEL NORTE (SIAN-2007)	
5221 Banca múltiple. 5222 Instituciones financieras de fomento económico. 5223 Uniones de crédito e instituciones de ahorro 4621 Comercio al por menor en tiendas de autoservicio 4622 Comercio al por menor en tiendas departamentales	

2.6. PERFIL PROFESIONAL DOCENTE

MÓDULO I. ATIENDE CLIENTES POTENCIALES

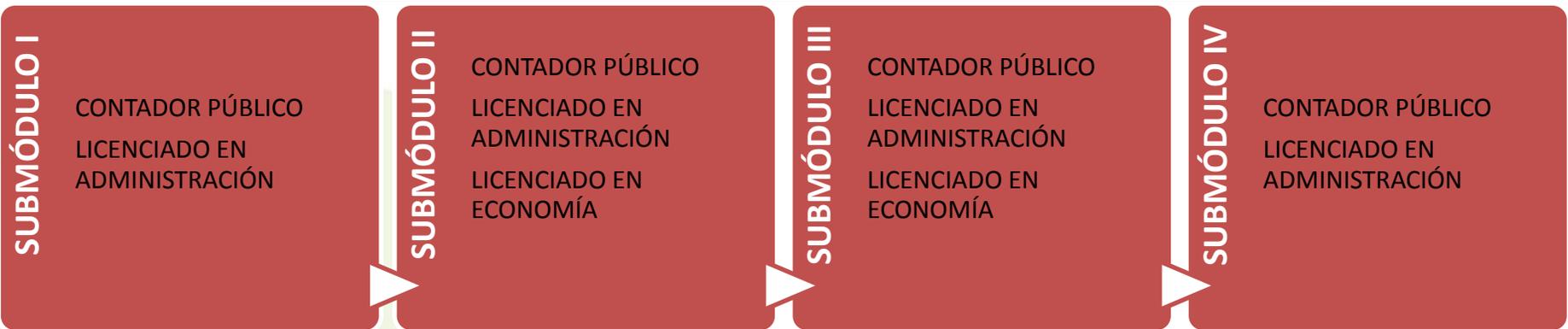


MÓDULO II. MANEJA REQUERIMIENTOS DE SERVICIOS BANCARIOS Y FINANCIEROS





MÓDULO III. PRESTA SERVICIOS BANCARIOS Y FINANCIEROS



MÓDULO IV. ENTREGA EL SERVICIO BANCARIO Y FINANCIERO





MÓDULO V. APLICA LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A TRAVÉS DE LA ESTADÍA

ELEMENTO I

CONTADOR PÚBLICO

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

ELEMENTO II

CONTADOR PÚBLICO

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

ELEMENTO III

CONTADOR PÚBLICO

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN



GOBIERNO DEL
ESTADO DE MÉXICO



GOBIERNO QUE TRABAJA Y LOGRA
enGRANDE

MÓDULO PROFESIONAL I

ATIENDE CLIENTES
POTENCIALES

SUBMÓDULO I

Maneja herramientas básicas de
contabilidad

1. PRESENTACIÓN DEL SUBMÓDULO

MÓDULO I. ATIENDE CLIENTES POTENCIALES

SUBMÓDULO I. MANEJA HERRAMIENTAS BÁSICAS DE CONTABILIDAD

El Submódulo I **MANEJA HERRAMIENTAS BÁSICAS DE CONTABILIDAD** sirve de base a los submódulos: Registra Operaciones Financieras, Controla Operaciones Comerciales y Realiza Operaciones Bancarias, Comerciales y Financieras. Su finalidad es introducir al estudiante bachiller en el área bancaria y financiera, para conocer e interpretar las generalidades de la Contabilidad y su aplicación práctica a través del registro contable de operaciones comerciales, que le permitan a las entidades económicas el control de sus recursos, siguiendo la normatividad vigente en México. El Submódulo está integrado por tres unidades de aprendizaje:

- I. Manejo de elementos de contabilidad general
- II. Interpretación de disposiciones legales contables en instituciones públicas y privadas
- III. Manejo de herramientas contables en operaciones comerciales y financieras.

MÓDULO I. ATIENDE CLIENTES POTENCIALES

• **300 HRS.**

Maneja herramientas básicas de contabilidad en el registro de las operaciones financieras y comerciales de empresas públicas y privadas.

•80 HRS.

Maneja la legislación que regula el sistema financiero y bancario en México en situaciones específicas de los entes económicos.

•80 HRS.

Aplica estrategias de mercadotecnia empleando técnicas de atención al cliente, promoción y ventas en empresas públicas y privadas.

•100 HRS.

Documenta el quehacer del técnico para identificar oportunidades de negocio dentro de su comunidad.

•40 HRS.

1251 TÉCNICOS EN CIENCIAS CONTABLES-FINANCIERAS

6210 CAJEROS, PAGADORES Y COBRADORES

7110 ENCARGADOS Y RESPONSABLES DE COMERCIO

•OCUPACIONES DE ACUERDO A LA CLASIFICACIÓN MEXICANA DE OCUPACIONES (CMO)

5221 Banca múltiple.

5222 Instituciones financieras de fomento económico.

5223 Uniones de crédito e instituciones de ahorro

4621 Comercio al por menor en tiendas de autoservicio

4622 Comercio al por menor en tiendas departamentales

•SITIOS DE INSERCIÓN DE ACUERDO AL SISTEMA DE CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL DE AMÉRICA DEL NORTE (SCIAN)

UNIDADES DE APRENDIZAJE

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. Manejo de elementos de contabilidad general

- Identifica los fundamentos de la contabilidad general en el ámbito laboral.
- Maneja los elementos de la contabilidad aplicables en operaciones comerciales.

2. Interpretación de disposiciones legales contables en instituciones públicas y privadas.

- Maneja la normatividad contable vigente en la legislación mexicana.
- Interpreta ordenamientos legales y normas de información financiera que regulan la contabilidad.

3. Manejo de herramientas contables en operaciones comerciales y financieras.

- Identifica el proceso contable del registro de operaciones comerciales y financieras en el ente económico.
- Maneja herramientas contables, realizando el registro de operaciones comerciales, financieras y del Impuesto al Valor Agregado.

3. MATRIZ DE RESULTADOS DE APRENDIZAJE

MÓDULO I. ATENCIÓN DE CLIENTES POTENCIALES
SUBMÓDULO I. MANEJA HERRAMIENTAS BÁSICAS DE CONTABILIDAD

UNIDAD DE APRENDIZAJE 1. MANEJO DE ELEMENTOS DE CONTABILIDAD GENERAL				
RESULTADO DE APRENDIZAJE 1. Identifica los fundamentos de la contabilidad general en el ámbito laboral.			CARGA HORARIA: 12 hrs	
ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN	EVIDENCIAS		CONTENIDOS DE REFERENCIA
		Conocimiento	Producto	Elementos de la contabilidad: <ul style="list-style-type: none"> • Contabilidad • Activo • Pasivo • La Cuenta • Teoría de la Partida Doble • Catálogo de Cuentas • Guía Contabilizadora
		Desempeño	Actitud	
RESULTADO DE APRENDIZAJE 2. Maneja los elementos de la contabilidad aplicables a operaciones comerciales.			CARGA HORARIA: 14 hrs	
ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN	EVIDENCIAS		CONTENIDOS DE REFERENCIA
Maneja los elementos de la contabilidad en un organizador mental.	30%	Conocimiento	Producto	Describe la Cuenta: <ul style="list-style-type: none"> • Debe • Haber Cargo • Abono • Movimientos • Saldos • Activo • Pasivo • Capital • Cuentas de resultados. • Operaciones comerciales básicas: Compra y Venta • Rayado diario • Esquemas de mayor
		Fundamentos de la contabilidad referenciados	Organizador mental	
		Desempeño	Actitud	
		Dominio de los fundamentos de contabilidad	Trabajo colaborativo Responsabilidad	



UNIDAD DE APRENDIZAJE 2. INTERPRETACIÓN DE DISPOSICIONES LEGALES CONTABLES EN INSTITUCIONES PÚBLICAS Y PRIVADAS.

RESULTADO DE APRENDIZAJE 1. Maneja la normatividad contable vigente en la legislación mexicana.

CARGA HORARIA: 6 hrs

ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN	EVIDENCIAS		CONTENIDOS DE REFERENCIA
		Conocimiento	Producto	Código de ética profesional del contador Código de comercio Ley del Impuesto Sobre la Renta Código Fiscal de la Federación Ley del Impuesto al Valor Agregado Otras leyes y reglamentos vigentes afines.
		Desempeño	Actitud	

RESULTADO DE APRENDIZAJE 2. Interpreta ordenamientos legales y Normas de Información Financiera que regulan la contabilidad.

CARGA HORARIA: 8 hrs

ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN	EVIDENCIAS		CONTENIDOS DE REFERENCIA
Interpreta ordenamientos legales y normas de información financiera a través de un cuadro sinóptico.	20%	Conocimiento	Producto	Contribuyente Obligaciones y derechos de los contribuyentes Persona física y persona moral Contabilidad mercantil Impuesto al Valor Agregado contablemente. Normas de Información Financiera <ul style="list-style-type: none"> • NIF-A1 • NIF-A2 • NIF-A3
		Principales fundamentos legales de la contabilidad	Cuadro sinóptico	
		Desempeño	Actitud	
		Comprensión de los fundamentos legales de la contabilidad	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo colaborativo • Responsabilidad • Honestidad 	



UNIDAD DE APRENDIZAJE 3. MANEJO DE HERRAMIENTAS CONTABLES EN OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS.

RESULTADO DE APRENDIZAJE 1. Identifica el proceso contable del registro de operaciones comerciales y financieras en el ente económico				CARGA HORARIA: 15 hrs
ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN	EVIDENCIAS		CONTENIDOS DE REFERENCIA
		Conocimiento	Producto	Documentos fuente Requisitos de los documentos fuente Asientos de diario Pases a esquemas de mayor Balanza de comprobación Estados Financieros
		Desempeño	Actitud	
RESULTADO DE APRENDIZAJE 2. Maneja herramientas contables, realizando el registro de operaciones comerciales, financieras y del Impuesto al Valor Agregado.				CARGA HORARIA: 25 hrs.
ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN	EVIDENCIAS		CONTENIDOS DE REFERENCIA
Maneja herramientas contables a partir de la resolución de un estudio de caso.	50%	Conocimiento	Producto	Codificación de documentos fuente en original Registro de operaciones en asientos de diario Registro de operaciones en esquemas de mayor Balanza de comprobación para la comprobación numérica de los movimientos.
		Aplica el proceso contable en operaciones comerciales, financieras y del IVA.	Estudio de caso	
		Desempeño	Actitud	
		Registra operaciones comerciales atendiendo al estudio de caso.	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo • Responsabilidad • Honestidad • Limpieza y orden 	

Bibliografía básica

- Cengage Learning (2012). *Prontuario Fiscal Profesional 2012 correlacionado*. Cuadragésima octava edición, impreso en México, Editorial Cengage Learning Editores.
- Lara Flores, Elías (2005). *Práctica del Primer Curso de Contabilidad*. Segunda edición, impreso en México, Editorial Trillas.
- Lara Flores, Elías (2012). *Primer Curso de Contabilidad*. Decimosexta edición, impreso en México, Editorial Trillas.
- Lechuga Santillán, Efraín. (2012) *Fisco agenda*. Cuadragésima tercera edición, impreso en México, Editorial Ediciones Fiscales ISEF, S.A.
- Rodríguez Valencia, Joaquín (2009). *Control interno/Internal control: Un efectivo sistema para la empresa*. Segunda edición, impreso en México, Editorial Trillas.
- Rodríguez Venegas, Roberto (2012). *Normas de Información Financiera, una guía para su aplicación*. Segunda edición, impreso en México, Editorial Tax editores..
- Sastrías Fraudenberg, Marcos (2008). *Contabilidad Uno*. Trigésima primera edición, impreso en México, Editorial Esfinge.
- *Revista. Practica Fiscal, Laboral y Legal-Empresarial (2012)*. Publicación decenal, impresa en México, Editorial Tax editores

Fuentes de internet

- Manual de contabilidad gubernamental “Disponible en: www.conac.gob.mx/documentos/consejo/estados.pdf” (15-01-13)
- Catálogo de cuentas “Disponible en: www.mitecnologico.com/Main/CatalogoDeCuentas” (15-01-13)
- Consultable “Disponible en: www.pwc.com/mx/Consultable” (15-01-13)
- Elementos básicos de contabilidad “Disponible en: www.soyentrepreneur.com/elementos-basicos-de-contabilidad.html” (15-01-13)
- Tax Editores Unidos S.A de C. V. “Disponible en www.tax.com.mx” (15-01-13)



GOBIERNO DEL
ESTADO DE MÉXICO



GOBIERNO QUE TRABAJA Y LOGRA
enGRANDE

GUÍA DIDÁCTICA DEL SUBMÓDULO I

Maneja herramientas básicas de contabilidad

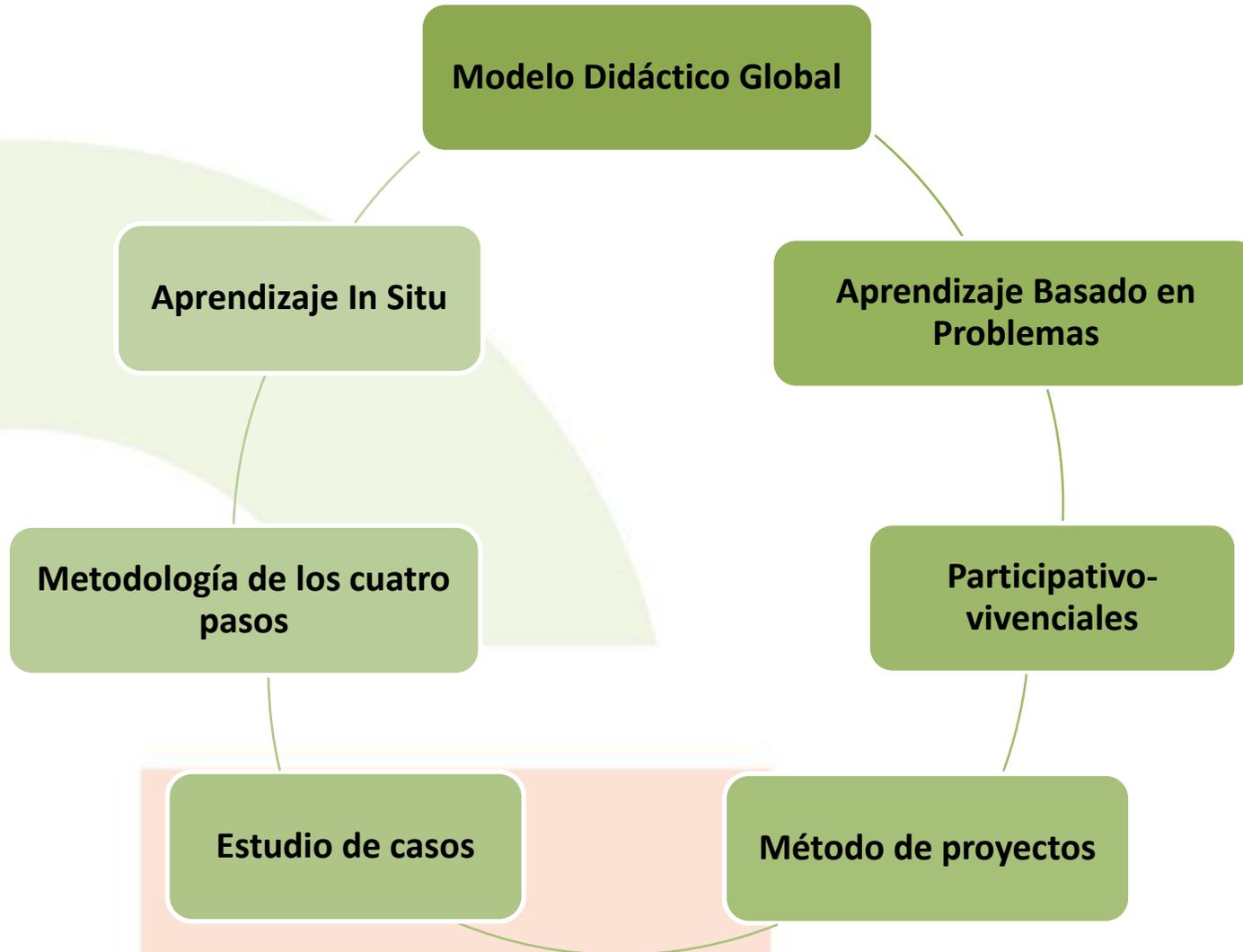
La secuencia didáctica se entiende como una estrategia de trabajo a partir de la cual, el docente traza el recorrido pedagógico que necesariamente deberán transitar sus estudiantes junto a él, para construir y reconstruir el conocimiento, ajustándolo a demandas socioculturales del contexto. El ordenamiento del proceso enseñanza - aprendizaje corresponde a la consideración de tiempos reales, recursos materiales, cantidad de estudiantes, sus conocimientos previos y otras variables contextuales, construyendo redes cada vez más complejas, interrelacionando lo conceptual con lo procedimental y lo actitudinal para el logro de las competencias.

En la secuencia didáctica se evidencia el propósito de generar una variedad de experiencias que determinen en los estudiantes una historia rica en significados de lo que aprende y por lo tanto, una mayor disponibilidad para la acción.

Las actividades de las secuencias didácticas toman en cuenta los siguientes aspectos esenciales:

- Indagar acerca del conocimiento previo de los estudiantes y comprobar que su nivel sea adecuado al desarrollo de los nuevos conocimientos (encuadre del curso).
- Asegurarse que los contenidos sean significativos y funcionales y que representen un reto o desafío aceptable.
- Que promuevan la actividad mental y la construcción de nuevas relaciones conceptuales.
- Que estimulen la autoestima y el autoconcepto.
- Que posibiliten la autonomía y la metacognición.

2. ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA- APRENDIZAJE



2.1 TABLA DE REFERENCIAS DE ESTRATEGIAS

TABLA DE REFERENCIA DE ESTRATEGIAS															
ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE	Aprendizaje Significativo	Síntesis	Participación y Trabajo en Equipo	Discusión y Análisis	Toma de Decisiones	Des. habilidades y destrezas manuales	Aprendizaje de Procedimientos de Trabajo	Solución de Problemas	Liderazgo	Transferencia de Conocimientos	Adquisición de Conocimientos	Investigación	Autoconocimiento	Desarrollo de Actitudes	Desarrollo de Habilidades
	DEMOSTRATIVA O MÉTODO DE CUATRO PASOS						X	X							
ESTUDIO DE CASOS			X	X	X			X						X	X
APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS			X		X			X							
APRENDIZAJE IN SITU							X	X							X
PARTICIPATIVO- VIVENCIAL									X	X			X		
MÉTODO DE PROYECTOS	X		X			X	X	X			X		X		X
MODELO DIDÁCTICO GLOBAL	X	X		X	X			X				X			X

3. ORIENTACIONES DIDÁCTICAS

UNIDAD DE APRENDIZAJE I. MANEJO DE ELEMENTOS DE CONTABILIDAD GENERAL

RESULTADO DE APRENDIZAJE 1. Identifica los fundamentos de la contabilidad general en el ámbito laboral.
RESULTADO DE APRENDIZAJE 2. Maneja los elementos de la contabilidad aplicables a operaciones comerciales.

DOCENTE	ESTUDIANTE
<ol style="list-style-type: none"> 1. Presenta el curso, dando un enfoque del Submódulo, analizando los resultados de aprendizaje, acordando con los estudiantes la dinámica de trabajo. 2. Realiza la evaluación diagnóstica para detectar los conocimientos previos que tienen los estudiantes en relación a los contenidos de referencia del resultado de aprendizaje, a través de la técnica lluvia de ideas. 3. Lleva a cabo la nivelación académica a través de una exposición resaltando la importancia de la contabilidad desde la vida cotidiana hasta la empresarial. 4. Genera el escenario didáctico, elaborando una entrevista estructurada teniendo como elemento primordial la importancia de la contabilidad así como sus conceptos básicos dentro de la empresa. 5. Formula la pregunta detonadora: ¿Por qué es importante la contabilidad en el ámbito laboral? A partir de las respuestas que emita el estudiante el docente las encausa a la búsqueda de los elementos de la contabilidad general aplicables a operaciones comerciales formulando las preguntas secundarias conjuntamente con los estudiantes: -¿Cuáles son los elementos de la contabilidad? -¿Qué es la cuenta contablemente sus elementos y clasificación? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se interesa en el contenido del Submódulo, para obtener los resultados planeados en este. 2. Participa de manera activa en la técnica de lluvia de ideas, respondiendo a los cuestionamientos del docente. 3. Toma notas de los principales aspectos expuestos y participa expresando sus ideas y dudas. 4. Reflexiona acerca de las respuestas de la entrevista y expone ante el grupo sus comentarios 5. Atiende a la explicación del docente e investiga términos técnicos contables. El estudiante emite diversas respuestas de acuerdo a sus conocimientos previos y manifiesta su interés por el tema a resolver generando otros cuestionamientos relacionados al tema

- ¿A qué se refiere la teoría de la partida doble y cuáles son sus reglas de aplicación?
- Son dos elementos de la organización contable: el catálogo de cuentas y la guía contabilizadora. ¿Cuáles son los tipos de catálogos de cuentas y por qué son indispensables?, ¿Qué es y en qué apoya la guía contabilizadora?
- ¿Cuáles son las operaciones comerciales y cuáles las operaciones financieras?
- ¿Qué es el rayado diario y qué son los esquemas de mayor, cuáles son sus características y para que nos sirven?

6. Elabora el plan de indagación donde forma equipos de trabajo y asigna preguntas secundarias a los estudiantes para que investiguen en diferentes fuentes de información y solicita la elaboración de fichas de trabajo.
7. Asesora el desarrollo del plan de indagación indicando la secuencia a seguir en la obtención de la información, como es: identificación de las ideas principales, terminología del tema y palabras clave, así como la selección y organización de la información que ayude a identificar los elementos de la contabilidad.
8. Elabora un calendario para que los estudiantes expongan ante el grupo sus avances y/o resultados de su investigación. Da indicaciones sobre las características de la exposición, la cual se realizará a través de una mesa redonda y al finalizar se entregará un resumen escrito a cada equipo participante.

6. Se forman equipos de trabajo cuyo número de participantes de preferencia sea non. Realiza la búsqueda de los temas en manuales, libros y revistas especializadas, así como en páginas web, elabora fichas de trabajo.

7. Investiga el o los temas asignados en diversas fuentes de información y elabora fichas de trabajo, considerando las sugerencias del docente y a su vez le expone sus dudas.

8. Expone los temas que le fueron asignados y participa activamente retroalimentando el trabajo de sus compañeros a través de dudas, comentarios y sugerencias. Toma apuntes para responder a las preguntas secundarias. Organiza la información de la unidad con el material entregado por los equipos.

9. Aplica la estrategia de evaluación 1 de la Unidad de aprendizaje 1.

10. Realiza la retroalimentación ante el grupo

9. Realiza la actividad de evaluación 1 de la Unidad de aprendizaje 1.

10. Recibe evaluación y retroalimentación de su trabajo por parte del docente.

RECURSOS DIDÁCTICOS: fotocopias, bibliografía, páginas web, computadora, proyector, cuestionario de entrevista, cuaderno de apuntes entre otros.

RESULTADO DE APRENDIZAJE 1: Maneja la normatividad contable vigente en la legislación mexicana.
RESULTADO DE APRENDIZAJE 2: Interpreta ordenamientos legales y normas de información financiera que regulan la contabilidad.

DOCENTE	ESTUDIANTE
<ol style="list-style-type: none"> 1. Indica a los estudiantes se conformen en equipos de 5 elementos e investiguen en internet o en despachos contables ¿cómo se constituye una empresa en el aspecto legal, mercantil, fiscal y financiero? 2. Definir fechas para que cada equipo exponga su investigación a través de una escenificación. 3. Evaluar la exposición a través de una lista de verificación. 4. Expone las leyes y normas que obligan a llevar contabilidad a los contribuyentes para el correcto cumplimiento de sus obligaciones legales, fiscales y de información financiera para los diversos usuarios, con la finalidad de retroalimentar las exposiciones de los estudiantes. 5. Especifica las leyes vigentes y sus reglamentos que rigen la contabilidad: <ul style="list-style-type: none"> Código de comercio Ley del Impuesto Sobre la Renta Ley del Impuesto al Valor Agregado Código Fiscal de la Federación Código de Ética Profesional Normas de Información Financiera. 6. Diseña el plan de indagación considerando las leyes antes mencionadas. Organiza a los estudiantes en 6 equipos les asigna una ley a cada uno, sugiere fuentes de información para la elaboración de un mapa conceptual previamente elaborará una síntesis en fichas de trabajo, indicando las fuentes de información 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Integra su equipo de trabajo. 2. Investiga el tema señalado por el docente. 3. Prepara en forma escrita y oral su escenificación. 4. Expone y comparte su información con el resto del grupo. Considera las observaciones hechas por el docente para mejora de su trabajo. 5. Toma notas de lo más relevante, interviene con comentarios, expone sus dudas y participa en la elaboración de conclusiones. 6. Considera el tema a desarrollar de acuerdo a las indicaciones dadas por el docente.

7. consultadas.
8. Asesora el desarrollo del plan de indagación por equipo.
9. Define fechas de revisión y retroalimentación del trabajo realizado por equipo.
10. Establece fechas y lineamientos para la exposición de las diferentes leyes a través de un panel.
11. **Aplica la estrategia de evaluación 1 de la Unidad de aprendizaje 2.**
12. Resuelve dudas e inquietudes.
13. Solicita la integración de la información de la unidad en un cuadro sinóptico.
14. Por medio de una lista de verificación evalúa el cuadro sinóptico de los diferentes ordenamientos que regulan la contabilidad en México (instrumento de evaluación No. 2.).

(Se realiza la evaluación del primer período trimestral considerando las actividades de evaluación de las unidades de aprendizaje 1 y 2, así como sus instrumentos)

7. Integra su equipo de trabajo, indaga en diversas fuentes de información el tema asignado, elabora síntesis y cuadro sinóptico anotando las fuentes de información consultadas.
8. Desarrolla el plan de indagación.
9. Entrega síntesis y mapa conceptual al docente en la fecha señalada por el docente.
10. Prepara con su equipo la exposición considerando las características del panel.
11. Presenta su exposición y comparte el material escrito a todos los integrantes del grupo.
12. **Realiza la actividad de evaluación 1 de la Unidad de aprendizaje 2.**
13. Entrega la actividad para su evaluación.

RECURSOS DIDÁCTICOS: fotocopias, bibliografía, páginas web, computadora, pizarrón, marcadores, cuaderno de apuntes, calculadora entre otros.

RESULTADO DE APRENDIZAJE 1. Identifica el Proceso contable del registro de operaciones comerciales y financieras en el ente económico.

RESULTADO DE APRENDIZAJE 2. Maneja herramientas contables, realizando el registro de operaciones comerciales, financieras y del Impuesto al Valor Agregado.

DOCENTE	ESTUDIANTE
<ol style="list-style-type: none"> 1. Presenta a los estudiantes el video “Contabilidad Básica-caso práctico” del registro de operaciones comerciales. 2. Plantea preguntas relacionadas al tema para su análisis: ¿Qué son las operaciones comerciales? ¿Dónde, cómo, cuándo, por qué y para qué se registran las operaciones comerciales? 3. Ejemplifica operaciones comerciales y financieras a través del proceso contable rescatando aspectos del video. 4. Conjuntamente con el estudiante diseña las preguntas secundarias: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cuáles son los documentos y requisitos que respaldan las operaciones comerciales y financieras? - ¿En dónde y qué características se deben considerar para registrar las operaciones comerciales y financieras en forma cronológica? - ¿Cuándo se registra en los esquemas de mayor y cuáles son los elementos que los conforman? - ¿Cuál es el documento contable así como sus características que sirve de base para determinar la igualdad numérica de los registros contables y la obtención de los estados financieros? - ¿Qué tipos y características tienen los documentos financieros que muestran el resultado final de la contabilidad en un ente económico? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Observa y analiza el video. 2. A través de la técnica lluvia de ideas responde a las preguntas que plantea el docente y emite opiniones, dudas y sugerencias. 3. Atiende la explicación del docente. 4. Participa activamente en el diseño de preguntas

5. Diseña el plan de indagación considerando las preguntas secundarias y organiza al grupo en equipos para que investiguen cada una de éstas, definiendo tiempos, fuentes de información y presentación de la información a través de resúmenes y ejemplos.
 6. Asesora y revisa el desarrollo del plan de indagación por equipos.
 7. Organiza las exposiciones por equipo a través de la técnica discusión en grupo.
 8. Al finalizar la discusión del grupo, hace un resumen de todos los puntos importante aportados por los equipos y elabora conclusiones junto con el grupo.
 9. Explica por medio de un estudio de casos el registro contable de las operaciones que realizan las entidades económicas.
 10. Divide al grupo en equipos y reparte la descripción escrita del caso que preparo. Responde preguntas e inquietudes.
 11. Lee el caso con el grupo, haciendo preguntas clave para solucionarlo.
 12. Supervisa el análisis del caso en cada equipo.
 13. Solicita al grupo el intercambio de las conclusiones a las que han llegado.
5. Toma nota en su cuaderno de trabajo, participa y expone dudas y comentarios
 6. Desarrolla el plan de indagación.
 7. Se organiza con su equipo y expone la información solicitada en forma oral y escrita.
 8. Emite puntos de vista y conclusiones de los temas abordados.
 9. Atiende la explicación del docente, realiza preguntas cuando no comprende, toma nota de la resolución del caso.
 10. Recibe el escrito que contiene el caso y expresa sus dudas sobre los objetivos y procedimiento a seguir.
 11. Lee, estudia y analiza el caso en todos sus componentes. Contesta las preguntas realizadas por el docente.
 12. Propone posibles soluciones y conclusiones.
 13. Analiza y discute la solución con otros estudiantes.
 14. anota las conclusiones a las que llega el grupo

14. Orienta la discusión y la búsqueda de soluciones, con base en los conocimientos previos de los estudiantes y de los procedimientos aplicables al mismo expuestos anteriormente por el grupo.

15. **Aplica la actividad de evaluación 1 de la Unidad de aprendizaje 3.**

Define fecha de entrega de la actividad de Evalúa la actividad a través de una **rúbrica** y entrega por equipo las observaciones y sugerencias de cada uno de éstos.(**Instrumento de evaluación No 3**)

(Se realiza la evaluación del segundo período trimestral considerando las actividades de evaluación de la Unidad de aprendizaje 3)

15.**Realiza la actividad de evaluación 1 de la Unidad de aprendizaje 3.**

Entrega la actividad de evaluación al docente y posteriormente los actualiza tomando en cuenta la retroalimentación hecha por el docente.

16.Recibe evaluación y observaciones del docente.

RECURSOS DIDÁCTICOS: fotocopias, bibliografía, páginas web, computadora, pizarrón, marcadores, cuaderno de apuntes, calculadora, hojas de contabilidad entre otros.



GOBIERNO DEL
ESTADO DE MÉXICO



GOBIERNO QUE TRABAJA Y LOGRA
enGRANDE

GUÍA DE EVALUACIÓN DEL SUBMÓDULO I

Maneja herramientas básicas de
contabilidad

La evaluación es un proceso de recolección, sistematización y análisis de información útil, suficiente, variada y pertinente, sobre el objeto de evaluación que permita guiar la toma de decisiones para mejorar los procesos de enseñanza y de aprendizaje.

En la evaluación como proceso, deben considerarse aspectos como los conocimientos semánticos y procedimentales, habilidades de pensamiento fundamentales como la capacidad de síntesis, el nivel de razonamiento lógico, la capacidad de juicio, la habilidad de observar y/o relacionar, de comprensión lectora, etc., así como factores que determinan el contexto escolar y que específicamente hacen referencia a actitudes y valores. Los contenidos conceptuales, procedimentales y actitudinales no tienen que ver con disciplinas separadas, son parte integral de todas y se consideran en la evaluación de las competencias.

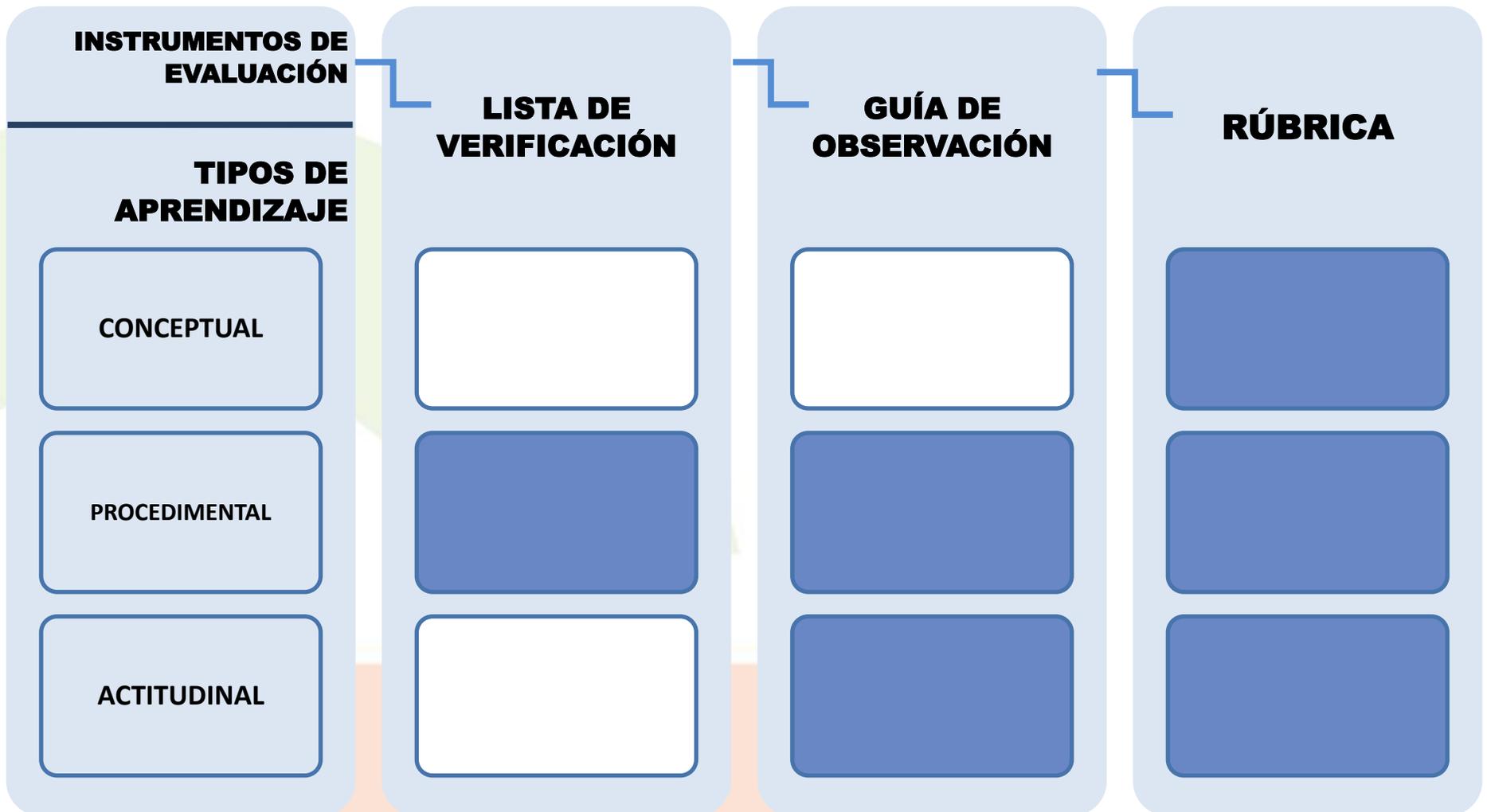
Se identifican principalmente tres funciones de la evaluación: diagnóstica, formativa y sumativa, que se distinguen por los momentos valorativos y el tiempo en el que se realizan, ofreciendo cada una diferentes finalidades; tienen como propósito cubrir de manera holística todo el proceso de aprendizaje.

- Evaluación diagnóstica: permite identificar las condiciones en que se encuentran los estudiantes en el proceso de aprendizaje generalmente al inicio del curso, estimando los conocimientos previos que ayuden a orientar el proceso educativo.
- Evaluación formativa: tiene por objeto mejorar, corregir o reajustar el avance del estudiante; permite estimar la eficacia de las experiencias de aprendizaje para mejorarlas.
- Evaluación sumativa: se lleva a cabo al final de un proceso considerando el conjunto de evidencias del desempeño correspondientes a los resultados de aprendizaje logrado, mediante ella se asume una acreditación o promoción.

Existen tres tipos de evaluación según el agente que la realiza: autoevaluación, coevaluación y heteroevaluación

- Autoevaluación: es la que realiza el estudiante acerca de su propio desempeño, haciendo una valoración y reflexión acerca de su actuación en el proceso de aprendizaje.
- Coevaluación: es la que se basa en la valoración y retroalimentación que realizan los pares miembros del grupo de estudiantes.
- Heteroevaluación: es aquella que el docente o agentes externos realizan de los desempeños de los estudiantes, aportando elementos para la retroalimentación del proceso.

El enfoque de la evaluación se centra en cuatro tipos de evidencias: de desempeño, de productos, de actitudes y de conocimientos, que permiten emitir juicios de valor sobre el logro de las competencias. Por lo anterior, se requiere de instrumentos adecuados, pertinentes y acordes al objeto de evaluación, entre los considerados como prioritarios para la evaluación de competencias profesionales están: rúbrica, lista de cotejo y guía de observación.



3. MATRIZ DE EVALUACIÓN

UNIDAD DE APRENDIZAJE 1. MANEJO DE ELEMENTOS DE CONTABILIDAD GENERAL.							
RESULTADO DE APRENDIZAJE 1. Identifica los fundamentos de la contabilidad general en el ámbito laboral							
ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	EVIDENCIAS		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	TIPO			PONDERACIÓN
				Au	Co	He	
	Conocimiento	Producto					
	Desempeño	Actitud					
RESULTADO DE APRENDIZAJE 2. Maneja los elementos de la contabilidad aplicables a operaciones comerciales.							
ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	EVIDENCIAS		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	TIPO			PONDERACIÓN
				Au	Co	He	
Maneja los elementos de la contabilidad en un organizador mental.	Conocimiento	Producto	Lista de cotejo		X	X	30%
	Fundamentos de la contabilidad referenciados	Organizador mental					
	Desempeño	Actitud					
	Dominio de los fundamentos de contabilidad	Trabajo colaborativo Responsabilidad					



UNIDAD DE APRENDIZAJE 2. INTERPRETACIÓN DE LAS DISPOSICIONES LEGALES QUE RIGEN LA CONTABILIDAD EN INSTITUCIONES PÚBLICAS Y PRIVADAS.

RESULTADO DE APRENDIZAJE 1. Maneja la normatividad contable vigente en la legislación mexicana.

ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	EVIDENCIAS		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	TIPO			PONDERACIÓN
				Au	Co	He	
	Conocimiento	Producto					
	Desempeño	Actitud					

RESULTADO DE APRENDIZAJE 2. Interpreta ordenamientos legales y Normas de Información Financiera que regulan la contabilidad.

ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	EVIDENCIAS		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	TIPO			PONDERACIÓN
				Au	Co	He	
Interpreta ordenamientos legales y normas de información financiera a través de un cuadro sinóptico.	Conocimiento	Producto	Lista de verificación		X	X	20%
	Principales fundamentos legales de la contabilidad	Cuadro sinóptico					
	Desempeño	Actitud					
	Comprensión de los fundamentos legales de la contabilidad	Trabajo colaborativo Responsabilidad Honestidad					

UNIDAD DE APRENDIZAJE 3. MANEJO DE HERRAMIENTAS CONTABLES EN OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS.

RESULTADO DE APRENDIZAJE 1. Identifica el Proceso contable del registro de operaciones comerciales y financieras en el ente económico.

ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	EVIDENCIAS		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	TIPO			PONDERACIÓN
				Au	Co	He	
	Conocimiento	Producto					
	Desempeño	Actitud					

RESULTADO DE APRENDIZAJE 2. Maneja herramientas contables, realizando el registro de operaciones comerciales, financieras y del Impuesto al Valor Agregado.

ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	EVIDENCIAS		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	TIPO			PONDERACIÓN
				Au	Co	He	
Maneja herramientas contables, en la solución de un estudio de caso.	Conocimiento	Producto	Rúbrica	X	X	X	50%
	Aplica el proceso contable en operaciones comerciales, financieras y del IVA.	Estudio de Caso					
	Desempeño	Actitud					
	Registra operaciones comerciales, financieras y del IVA, atendiendo al Estudio de caso indicado	Trabajo en equipo Responsabilidad Honestidad Limpieza y orden					

4. SECUENCIA DE EVALUACIÓN LISTA DE COTEJO

UNIDAD DE APRENDIZAJE 1. MANEJO DE ELEMENTOS DE CONTABILIDAD GENERAL

Instrumento de evaluación de la actividad de evaluación 1

Módulo I: Maneja clientes potenciales		Submódulo I: Maneja herramientas básicas de contabilidad		Nombre del estudiante:	
Profesor (a)		Grupo:		Fecha:	
Valor 30%	Resultado alcanzado			Actividad de evaluación 1: Maneja los elementos de la contabilidad en un organizador mental.	
	Coevaluación:	Heteroevaluación:	Total:		

Indicadores	Coevaluación		Heteroevaluación		Observaciones
	Sí	No	Sí	No	
Contenido (Conocimiento 8%)					
Desarrolla los puntos más importantes del tema asignado					
Utiliza los conceptos y argumentos importantes con precisión					
La información es concisa					
Coherencia y organización (Desempeño 7%)					
Relaciona los conceptos o argumentos					
Presenta transiciones claras entre ideas					
Presenta una introducción y una conclusión					
Aportaciones propias (Desempeño 7%)					
Utiliza ejemplos que enriquecen y clarifican el tema de exposición					
Incluye material de elaboración propia (cuadros, gráficas, ejemplos) y se apoya en ellos.					

Material didáctico (Producto 4%)					
El material didáctico incluye apoyos para exponer la información más importante del tema					
La información se presenta sin saturación, con fondo y tamaño de letra ideales para ser consultada por la audiencia.					
Se apoya en la diapositiva leyendo los apoyos y los desarrolla					
Habilidades expositivas (Actitud 2%)					
Articula de forma clara y el volumen de voz permite ser escuchado por la audiencia					
Muestra constante contacto visual					
Respeto el tiempo asignado para su exposición					
Participación del trabajo en equipo (Actitud 2%)					
Participa activamente en la toma de decisiones del equipo					
Respeto el orden de intervención					
Considera las opiniones de los demás					
Expone sus propias ideas					
Escucha atentamente a los demás					
Retroalimentación:					

Instrumento de evaluación de la actividad de evaluación No. 2

Módulo I: Maneja clientes potenciales		Submódulo I: Maneja herramientas básicas de contabilidad		Nombre del alumno:	
Profesor (a)				Grupo:	Fecha:
Valor 20%	Resultado alcanzado			Resultado de aprendizaje 2: Interpreta ordenamientos legales y normas de información financiera a través de un cuadro sinóptico.	
	Coevaluación:	Heteroevaluación:	Total:		

Indicadores	Coevaluación		Heteroevaluación		Observaciones
	Sí	No	Sí	No	
Contenido (Conocimientos 4%)					
Desarrolla los puntos más importantes del tema asignado					
Utiliza los conceptos y argumentos importantes con precisión					
La información es concisa					
Coherencia y organización (Desempeño 5%)					
Relaciona los conceptos o argumentos					
Presenta transiciones claras entre ideas					
Presenta una introducción y una conclusión					
Aportaciones propias (Desempeño 3%)					
Utiliza ejemplos que enriquecen y clarifican el tema de exposición					
Incluye material de elaboración propia tales como: cuadros, gráficas, ejemplos, entre otros.					

Material didáctico (Producto 2%)					
El material didáctico incluye apoyos para exponer la información más importante del tema					
La información se presenta sin saturación, con fondo y tamaño de letra ideales para ser consultada por la audiencia.					
Se apoya en un guión que le permite participar de manera fluida en el panel.					
Habilidades expositivas (Actitudes 2%)					
Articula de forma clara y el volumen de voz permite ser escuchado por la audiencia					
Muestra constante contacto visual					
Respeto el tiempo asignado para su exposición					
Trabajo escrito: cuadro sinóptico (Producto 2%)					
Indica los principales fundamentos legales de la contabilidad					
Utiliza la estructura propia del cuadro sinóptico					
Presenta la información clara y coherente					
El trabajo presenta menos de cinco errores ortográficos					
Participación del trabajo en equipo (Actitud 2%)					
Participa activamente en la toma de decisiones del grupo					
Respeto el orden de intervención					
Considera las opiniones de los demás					
Expone sus propias ideas					
Escucha atentamente a los demás					

RETROALIMENTACIÓN

Instrumento de evaluación de la actividad de evaluación No.3

Módulo I: Maneja clientes potenciales		Submódulo I: Maneja herramientas básicas de contabilidad			Nombre:	
Profesor (a)					Grupo:	Fecha:
Valor	Resultado alcanzado				Actividad de evaluación 3: Maneja herramientas contables a partir de la resolución de un estudio de caso.	
50%	autoevaluación:	Coevaluación:	Heteroevaluación:	Suma Total:		

INDICADORES	50%	CRITERIOS			
		EXCELENTE (10)	MUY BIEN (9-8)	BIEN (7-6)	DEFICIENTE (5)
Movimientos contables (Conocimiento Desempeño)	15	* Registra cronológicamente todas las operaciones contables en el rayado o libro diario de acuerdo con la información del documento fuente. * Registra cronológicamente todas las operaciones contables en esquemas de mayor o libro mayor de acuerdo con la información del documento fuente. * Aplica normas y procedimientos establecidos por la organización.	* Registra cronológicamente todas las operaciones contables en el rayado o libro diario de acuerdo con la información del documento fuente. * Registra cronológicamente todas las operaciones contables en esquemas de mayor o libro mayor de acuerdo con la información del documento fuente. * Aplica normas y procedimientos establecidos por la organización.	* Registra la mayoría de las operaciones contables en el rayado o libro diario de acuerdo con la información del documento fuente. * Registra la mayoría de las operaciones contables en esquemas de mayor o libro mayor de acuerdo con la información del documento fuente.	* No registra cronológicamente las operaciones contables en el rayado o libro diario de acuerdo con la información del documento fuente. * No registra cronológicamente todas las operaciones contables en esquemas de mayor o libro mayor de acuerdo con la información del documento fuente.



<p>Asientos contables en libros (Actitud)</p>	<p>5</p>	<p>* Verifica la congruencia de movimientos registrados entre los libros diario y mayor. * El registro de los asientos contables se realizó con claridad y limpieza.</p>	<p>* Verifica la congruencia de movimientos registrados entre los libros diario y mayor. * El registro de los asientos contables se realizó con claridad y limpieza.</p>	<p>* Verifica la congruencia de movimientos registrados entre los libros diario y mayor. * El registro de los asientos contables se realizó con claridad.</p>	<p>* No verifica la congruencia de movimientos registrados entre los libros diario y mayor. El registro de los asientos contables no se realizó con claridad.</p>
<p>Balanza de comprobación (Desempeño)</p>	<p>20</p>	<p>* Prepara la balanza de comprobación tomando los saldos de las cuentas del libro mayor a la fecha en que se formuló * Verifica los cálculos aritméticos de la balanza de comprobación y su igualdad en la suma de movimientos del debe y el haber. * Prepara la balanza de comprobación colocando las cuentas en el orden de clasificación correspondiente a cada uno de los rubros de los estados financieros. * Realiza el formato de la balanza de comprobación utilizando las reglas de presentación de los documentos contables (encabezado, cuerpo y firmas).</p>	<p>* Prepara la balanza de comprobación tomando los saldos de las cuentas del libro mayor a la fecha en que se formuló * Verifica los cálculos aritméticos de la balanza de comprobación y su igualdad en la suma de movimientos del debe y el haber. * Prepara la balanza de comprobación colocando las cuentas en el orden de clasificación correspondiente a cada uno de los rubros de los estados financieros. * Realiza el formato de la balanza de comprobación utilizando las reglas de presentación de los documentos contables (encabezado, cuerpo y firmas).</p>	<p>* Prepara la balanza de comprobación tomando los saldos de las cuentas del libro mayor a la fecha del cierre contable * Verifica los cálculos aritméticos de la balanza de comprobación y su igualdad en la suma de movimientos del debe y el haber. * Prepara la balanza de comprobación colocando la mayoría de las cuentas en el orden de clasificación correspondiente a cada uno de los rubros de los estados financieros. * Realiza el formato de la balanza de comprobación utilizando las reglas de presentación de los documentos contables (encabezado y cuerpo).</p>	<p>* Prepara la balanza de comprobación tomando los saldos de las cuentas del libro mayor. * No verifica los cálculos aritméticos de la balanza de comprobación y su igualdad en la suma de movimientos del debe y el haber. * Prepara la balanza de comprobación colocando algunas de las cuentas en el orden de clasificación correspondiente a cada uno de los rubros de los estados financieros. * Realiza el formato de la balanza de comprobación utilizando las reglas de presentación de los documentos contables (cuerpo o contenido).</p>



Estados Financieros (Producto)	10	<p>* Prepara los estados financieros considerando sus reglas de presentación, tomando las cuentas y sus saldos de la balanza de comprobación por el periodo que corresponda.</p> <p>* Verifica los cálculos aritméticos de los estados financieros así como la cifra en la utilidad o pérdida obtenida del estado de resultados reflejada en el balance general</p> <p>* Aplica las normas técnicas contables en la formulación de de los estados financieros.</p>	<p>Prepara los estados financieros, tomando las cuentas y sus saldos de la balanza de comprobación por el periodo que corresponda.</p> <p>* Verifica los cálculos aritméticos de los estados financieros así como la cifra en la utilidad o pérdida obtenida del estado de resultados reflejada en el balance general</p> <p>* Aplica las normas técnicas contables en la formulación de de los estados financieros.</p>	<p>Prepara los estados financieros, tomando las cuentas y sus saldos de la balanza de comprobación.</p> <p>* Verifica los cálculos aritméticos de los estados financieros así como la cifra en la utilidad o pérdida obtenida del estado de resultados reflejada en el balance general</p> <p>* Aplica las normas técnicas contables en la formulación de de los estados financieros.</p>	<p>Prepara los estados financieros.</p> <p>* No verifica los cálculos aritméticos de los estados financieros ni la cifra en la utilidad o pérdida obtenida del estado de resultados reflejada en el balance general</p> <p>* No aplica las normas técnicas contables en la formulación de de los estados financieros.</p>
---------------------------------------	----	--	--	---	---



GOBIERNO QUE TRABAJA Y LOGRA
enGRANDE





GOBIERNO DEL
ESTADO DE MÉXICO



GOBIERNO QUE TRABAJA Y LOGRA
enGRANDE

MÓDULO PROFESIONAL I

ATIENDE CLIENTES
POTENCIALES

SUBMÓDULO II

Maneja la legislación del sistema
financiero

1. PRESENTACIÓN DEL SUBMÓDULO

MÓDULO I: ATIENDE CLIENTES POTENCIALES

SUBMÓDULO II. MANEJA LA LEGISLACION DEL SISTEMA FINANCIERO

Actualmente, las actividad del sistema financiero nacional e internacional influyen de manera positiva o negativa sobre el rumbo y desarrollo de las diversas economías; por ello, es importante conocer las funciones y obligaciones que tienen los diversos organismos e instituciones que los integran, con el fin de conocer cómo y de qué forma la toma de decisiones de las autoridades financieras de cada nación impacta en los diversos mercados. En la carrera de Técnico en Servicios Bancarios y Financieros en el Módulo I, Atiende Clientes Potenciales, submódulo II **Maneja la Legislación del sistema Financiero**, el estudiante comprenderá los antecedentes del sistema financiero, la evolución que ha tenido, las instituciones y organismos que lo integran en el ámbito nacional e internacional; con el fin de entender su funcionamiento y aplicar sus conocimientos a la solución de un estudio de caso. Las unidades que comprenden este submódulo son:

- I. Manejo del contexto económico del sistema financiero.
- II. Manejo de las funciones de la banca Internacional.
- III. Manejo de las funciones del sistema financiero mexicano.

MÓDULO I. ATIENDE CLIENTES POTENCIALES

• **300 HRS.**

Maneja herramientas básicas de contabilidad en el registro de las operaciones financieras y comerciales de empresas públicas y privadas.

•80 HRS.

Maneja la legislación que regula el sistema financiero y bancario en México en situaciones específicas de los entes económicos.

•80 HRS.

Aplica estrategias de mercadotecnia empleando técnicas de atención al cliente, promoción y ventas en empresas públicas y privadas.

•100 HRS.

Documenta el quehacer del técnico para identificar oportunidades de negocio dentro de su comunidad

•40 HRS.

1251 TÉCNICOS EN CIENCIAS CONTABLES-FINANCIERAS

6210 CAJEROS, PAGADORES Y COBRADORES

7110 ENCARGADOS Y RESPONSABLES DE COMERCIO

• OCUPACIONES DE ACUERDO A LA CLASIFICACIÓN MEXICANA DE OCUPACIONES (CMO)

5221 Banca múltiple.

5222 Instituciones financieras de fomento económico.

5223 Uniones de crédito e instituciones de ahorro

4621 Comercio al por menor en tiendas de autoservicio

4622 Comercio al por menor en tiendas departamentales

• SITIOS DE INSERCIÓN DE ACUERDO AL SISTEMA DE CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL DE AMÉRICA DEL NORTE (SCIAN)

UNIDADES DE APRENDIZAJE

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. Manejo del contexto económico del sistema financiero.

- Describe los elementos que integran el sistema financiero considerando los principales organismo que lo conforman.
- Maneja el contexto económico bajo el cual interactúa el sistema financiero.

2. Manejo de las funciones de la banca Internacional.

- Describe el funcionamiento de la banca internacional en el ámbito empresarial.
- Maneja los efectos de la banca y su impacto en el contexto internacional.

3. Manejo de las funciones del sistema financiero mexicano.

- Maneja las funciones de los organismos del sistema financiero mexicano.
- Maneja la normatividad del sistema financiero mexicano aplicada en situaciones específicas.

3 . MATRIZ DE RESULTADOS DE APRENDIZAJE

MÓDULO I. ATENCIÓN DE CLIENTES POTENCIALES
SUBMÓDULO II. MANEJA LA LEGISLACION DEL SISTEMA FINANCIERO

UNIDAD DE APRENDIZAJE 1. Manejo del contexto económico del sistema financiero				
RESULTADO DE APRENDIZAJE 1. Describe los elementos que integran el sistema financiero considerando los principales organismo que lo conforman.				CARGA HORARIA: 5 HRS.
ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN	EVIDENCIAS		CONTENIDOS DE REFERENCIA
		Conocimiento	Producto	<ul style="list-style-type: none"> Definición Sistema Financiero Antecedentes
		Desempeño	Actitud	
RESULTADO DE APRENDIZAJE 2. Maneja el contexto económico bajo el cual interactúa el sistema financiero.				CARGA HORARIA: 10 hrs.
ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN	EVIDENCIAS		CONTENIDOS DE REFERENCIA
Maneja el contexto económico del sistema financiero a través de un panel.	20%	Conocimiento	Producto	Importancia Del Sistema Financiero <ul style="list-style-type: none"> Funciones Del Sistema Financiero Elementos Del Sistema Financiero Bancos Estructura Del Sistema Financiero
		Elementos del sistema financiero y su contexto económico	Panel	
		Desempeño	Actitud	
		Manejo de los elementos del sistema financiero.	Respeto Tolerancia Puntualidad Asistencia Trabajo colaborativo	



UNIDAD DE APRENDIZAJE 2: MANEJO DE LAS FUNCIONES DE LA BANCA INTERNACIONAL.

RESULTADO DE APRENDIZAJE 1 DESCRIBE EL FUNCIONAMIENTO DE LA BANCA INTERNACIONAL EN EL ÁMBITO EMPRESARIAL.

CARGA HORARIA
15 hrs.

ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN	EVIDENCIAS		CONTENIDOS DE REFERENCIA
		Conocimiento	Producto	
		Desempeño	Actitud	<ul style="list-style-type: none"> • Fondo Monetario Internacional • Banco Mundial • Banco Interamericano de Desarrollo • Bancos Centrales • Bolsas de Valores • Fondo Monetario Internacional • Banco Mundial • Banco Interamericano de Desarrollo

RESULTADO DE APRENDIZAJE 2. Maneja los efectos de la banca y su impacto en el contexto internacional.

CARGA HORARIA:
10 hrs.

ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN	EVIDENCIAS		CONTENIDOS DE REFERENCIA
		Conocimiento	Producto	
Maneja las funciones y efectos de la banca a través de un mapa conceptual integrador.	30%	Funcionamiento de la Banca Internacional. Efectos de la Banca Internacional.	Mapa Conceptual	Indicadores financieros. <ul style="list-style-type: none"> • Tasas de interés • Tipos de cambio • Bolsas de valores • Devaluación Indicadores Económicos <ul style="list-style-type: none"> • Desempleo • Balanza comercial • Inflación • Inversión
		Desempeño	Actitud	
		Manejo de información. Expresa ideas personales	Respeto Responsabilidad Puntualidad.	

UNIDAD DE APRENDIZAJE 3 Manejo de las funciones del sistema financiero mexicano.

RESULTADO DE APRENDIZAJE 1. Maneja las funciones de los organismos del sistema financiero mexicano.

CARGA HORARIA: 25 hrs.

ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN	EVIDENCIAS		CONTENIDOS DE REFERENCIA
		Conocimiento	Producto	
		Desempeño	Actitud	Funciones y de los siguientes organismos: <ul style="list-style-type: none"> • Secretaria de Hacienda Y Crédito Publico • Banco de México • Bolsa Mexicana de Valores • Comisión Nacional Bancaria y de Valores • Comisión Nacional de Seguros y Fianzas • Comisión Nacional del sistema de ahorro para el retiro • Comisión nacional para la protección y defensa de los usuarios de servicios bancarios • Instituto para la Protección al Ahorro Bancario • Banca Comercial • Banca de Desarrollo • Casas de Bolsa • Sociedades de Inversión • Aseguradoras • Arrendadoras Financieras • Afianzadoras • Almacenes Generales de Deposito • Uniones de Crédito • Casa de Cambio • Empresas de Factoraje



RESULTADO DE APRENDIZAJE 2 Maneja la normatividad del sistema financiero mexicano aplicada en situaciones específicas.			CARGA HORARIA: 15 hrs.
ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN	EVIDENCIAS	CONTENIDOS DE REFERENCIA
Maneja la normatividad del sistema financiero mexicano en un estudio de caso.	50%	Conocimiento	Normatividad de los organismos e instituciones financieras mexicanas.
		Funciones y normatividad del Sistema Financiero Mexicano.	
		Desempeño	Actitud
Manejo de la normatividad	Compromiso. Respeto Puntualidad. Trabajo colaborativo.		

Bibliografía

- De Alba Monroy, José de Jesús Arturo (2005). *Marco Legal y Normativo del Sistema Financiero Mexicano*. 1ra Edición, México, Ediciones Ruz.
- Martínez Le Clainche, Roberto (1996). *Curso de Teoría Monetaria y Política Financiera*. 1ra. Edición, México, UNAM.

Fuentes de internet

- Banco Interamericano de Desarrollo “Disponible en: www.iadb.org/es/banco-interamericano-de-desarrollo,2837.html” (15-01-13)
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores “Disponible en: www.cnbv.gob.mx” (15-01-13)
- *Comparativa de Bancos* ” Disponible en: <http://www.comparativadebancos.com/el-papel-del-sistema-financiero-en-la-economia/>” (15-01-13)
- *Finanzasun406* “Disponible en: finanzasun406.blogspot.com/.../historia-del-sistema-financiero.html” (15-01-13)
- *Fondo Monetario Internacional*. “Disponible en: www.imf.org/external/spanish/index.htm” (15-01-13)
- Fusion Media. “Disponible en: www.forexpros.es/central-banks” (15-01-13)
- GKFX. (2012). “Disponible en: [www.gkfx.mx/Bolsa de Valores](http://www.gkfx.mx/Bolsa_de_Valores)” (15-01-13)
- Grupo del Banco Mundial “Disponible en: www.bancomundial.org/” (15-01-13)
- Gutiérrez Nava, A. *Centro de Estudios de las Finanzas Públicas*. “Disponible en: www.cefp.gob.mx/foro/seminarioSFM/06seminarioSFM.pdf” (15-01-13)
- Lara, J. d. (2012). *Fiscalito*. “Disponible en: www.fiscalito.com/sistema-financiero.html” (15-01-13)
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. “Disponible en: www.shcp.gob.mx” (15-01-13)
- Universidad Nacional de Educación a Distancia. *UNED*. “Disponible en: www.uned.es/curso-desarrollo-economico/articulos/.../tema05_01.pdf” (15-01-13)



GOBIERNO DEL
ESTADO DE MÉXICO



GOBIERNO QUE TRABAJA Y LOGRA
enGRANDE

GUÍA DIDÁCTICA DEL SUBMÓDULO II

Maneja la legislación del sistema
financiero

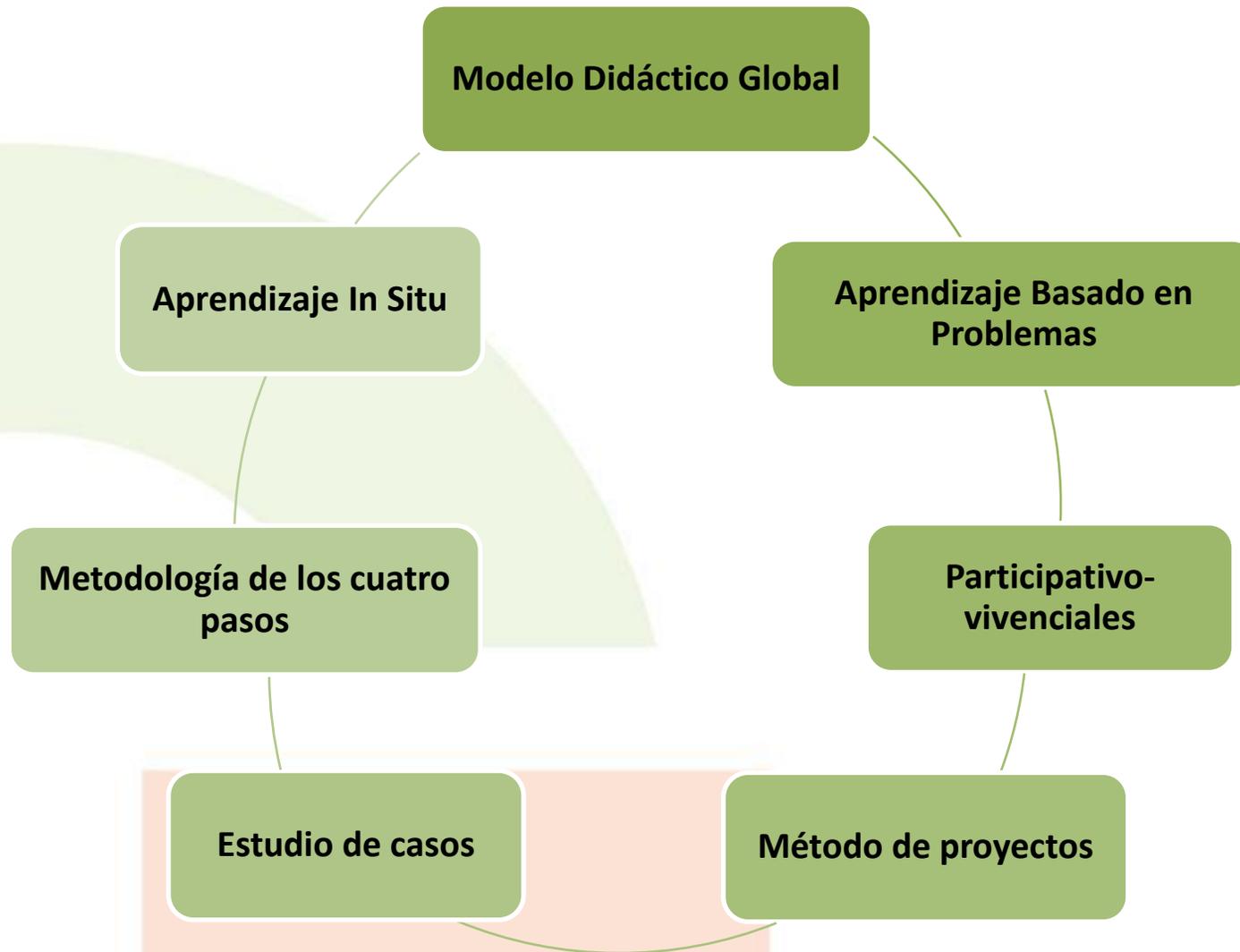
La secuencia didáctica se entiende como una estrategia de trabajo a partir de la cual, el docente traza el recorrido pedagógico que necesariamente deberán transitar sus estudiantes junto a él, para construir y reconstruir el conocimiento, ajustándolo a demandas socioculturales del contexto. El ordenamiento del proceso enseñanza - aprendizaje corresponde a la consideración de tiempos reales, recursos materiales, cantidad de estudiantes, sus conocimientos previos y otras variables contextuales, construyendo redes cada vez más complejas, interrelacionando lo conceptual con lo procedimental y lo actitudinal para el logro de las competencias.

En la secuencia didáctica se evidencia el propósito de generar una variedad de experiencias que determinen en los estudiantes una historia rica en significados de lo que aprende y por lo tanto, una mayor disponibilidad para la acción.

Las actividades de las secuencias didácticas toman en cuenta los siguientes aspectos esenciales:

- Indagar acerca del conocimiento previo de los estudiantes y comprobar que su nivel sea adecuado al desarrollo de los nuevos conocimientos (encuadre del curso).
- Asegurarse que los contenidos sean significativos y funcionales y que representen un reto o desafío aceptable.
- Que promuevan la actividad mental y la construcción de nuevas relaciones conceptuales.
- Que estimulen la autoestima y el autoconcepto.
- Que posibiliten la autonomía y la metacognición.

2. ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA- APRENDIZAJE



2.1 TABLA DE REFERENCIAS DE ESTRATEGIAS

TABLA DE REFERENCIA DE ESTRATEGIAS															
ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE	Aprendizaje Significativo	Síntesis	Participación y Trabajo en Equipo	Discusión y Análisis	Toma de Decisiones	Des. habilidades y destrezas manuales	Aprendizaje de Procedimientos de Trabajo	Solución de Problemas	Liderazgo	Transferencia de Conocimientos	Adquisición de Conocimientos	Investigación	Autoconocimiento	Desarrollo de Actitudes	Desarrollo de Habilidades
	DEMOSTRATIVA O MÉTODO DE CUATRO PASOS						X	X							
ESTUDIO DE CASOS			X	X	X			X						X	X
APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS			X		X			X							
APRENDIZAJE IN SITU							X	X							X
PARTICIPATIVO- VIVENCIAL									X	X			X		
MÉTODO DE PROYECTOS	X		X			X	X	X			X		X		X
MODELO DIDÁCTICO GLOBAL	X	X		X	X			X				X			X

3. ORIENTACIONES DIDÁCTICAS

UNIDAD DE APRENDIZAJE 1. MANEJO DEL CONTEXTO ECONÓMICO DEL SISTEMA FINANCIERO

RESULTADO DE APRENDIZAJE 1. Describe los elementos que integran el sistema financiero considerando los principales organismo que lo conforman.

RESULTADO DE APRENDIZAJE 2. Maneja el contexto económico bajo el cual interactúa el sistema financiero.

DOCENTE	ESTUDIANTE
<ol style="list-style-type: none"> 1. Realiza el encuadre: presentación de la materia, lineamientos, exposición del modelo didáctico global, actividades y periodos de evaluación. 2. Realiza un examen diagnostico el cual permitirá identificar las necesidades del grupo para atender las insuficiencias de conocimiento previos a la impartición de la unidad. 3. Realiza la nivelación académica para homologar conocimientos en el grupo. 4. Entrega al estudiante el material impreso “ Los orígenes de la crisis del 2007” que dará origen a la pregunta detonadora y las preguntas secundarias, obtenido de la página: http://www.comparativadebancos.com/el-papel-del-sistema-financiero-en-la-economia/ 5. Mediante una lluvia de ideas guía al estudiante para elaborar la pregunta detonadora, la cual tendrá que atender el resultado de aprendizaje. ¿De qué forma el contexto económico del país afecta el funcionamiento sistema financiero? 6. El docente guía la elaboración de preguntas secundarias. <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué entendemos por sistema financiero? • ¿Cuáles fueron los principales acontecimientos históricos que dieron origen al sistema financiero? • ¿Qué efectos provoca las decisiones de política económica que toma cada gobierno para controlar las principales variables económicas(inflación, desempleo tasa de interés, etc.) sobre el 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Escucha la presentación del curso y toma notas. 2. El estudiante resuelve el examen. 3. Expresa sus inquietudes y resuelve ejercicios propuestos por el docente. 4. Escucha las instrucciones, recibe el material de apoyo y se dirige a la búsqueda de información. 5. Participa mediante una lluvia de ideas en la generación de la pregunta detonadora. 6. Participa en la elaboración de las preguntas secundarias.



sistema financiero

- ¿Cuáles son los elementos que integran el sistema financiero?
- ¿Cómo se encuentra estructurado actualmente el sistema financiero?

7. El docente integra al grupo en equipos y entrega un plan de indagación (preguntas, fuentes, tiempos, producto) con la finalidad de guiar la búsqueda de información que permita al estudiante dar respuesta a las preguntas secundarias, que lleven a la respuesta de la pregunta detonadora. La información se integrará en un mapa conceptual.

8. Asesora el plan de indagación.

9. Evalúa y retroalimenta el mapa conceptual. Calendariza las exposiciones de cada uno de los equipos.

10. Aplica la estrategia de evaluación 1 de la Unidad de aprendizaje 1.

Desarrollándose;

El coordinador (docente):

- El docente designa a un estudiante de cada equipo los cuales serán los expertos para exponer la temática.
- Presenta el panel "*La importancia del sistema financiero en el contexto actual.*"
-
- Inicia el panel formulando la primera pregunta.
- Modera la discusión, controla el tiempo, plantea nuevos cuestionamientos, se despejan dudas y centra la plática en el tema.
- Para finalizar, solicita a los panelistas que hagan un resumen de lo expuesto, destacando las conclusiones más importantes.

11. El docente evalúa la actividad de panel mediante la rúbrica correspondiente

7. Consulta información mediante el uso de internet y libros propuestos por el docente.

8. Atiende observaciones hechas por el docente hacia su trabajo.

9. Entrega el mapa conceptual con la información que dé respuesta a las preguntas secundarias y lo expone al grupo.

10. Realiza la actividad de evaluación 1 de la Unidad de aprendizaje 1.

Desarrollándose:

11. El estudiante:

- Participa como experto o como parte del auditorio.
- Expone sus opiniones o su análisis, sobre el tema.
- Toma nota de las conclusiones más importantes.

12. Recibe retroalimentación a partir de la rúbrica.

RECURSOS DIDÁCTICOS Pizarrón Copias Computadora Cañón



GOBIERNO QUE TRABAJA Y LOGRA
enGRANDE

UNIDAD DE APRENDIZAJE 2. MANEJO DE LAS FUNCIONES DE LA BANCA INTERNACIONAL

RESULTADO DE APRENDIZAJE 1 . DESCRIBE EL FUNCIONAMIENTO DE LA BANCA INTERNACIONAL EN EL ÁMBITO EMPRESARIAL.
RESULTADO DE APRENDIZAJE 2. MANEJA LOS EFECTOS DE LA BANCA Y SU IMPACTO EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL.

DOCENTE	ESTUDIANTE
<ol style="list-style-type: none">1. Presenta la unidad2. El docente proyecta el documental “La batalla por la economía mundial” http://www.youtube.com/watch?v=vwSXzJcpfeg que permita la generación de la pregunta detonadora y las secundarias.3. Solicita al grupo comentarios acerca de las principales temáticas abordadas en el documental y mediante una lluvia de ideas, guía al estudiante para elaborar la pregunta detonadora, la cual tendrá que atender los resultados de aprendizaje.4. La pregunta detonadora que buscará el docente es la siguiente: ¿De qué forma el contexto económico internacional afecta el funcionamiento sistema financiero de nuestro país?5. Guía al estudiante para elaborar de forma conjunta las preguntas secundarias:<ul style="list-style-type: none">✓ ¿Qué entendemos por sistema financiero internacional?✓ ¿Cuáles son los principales organismos Internacionales?✓ ¿Cuáles son las funciones del Fondo Monetario Internacional?✓ ¿Cuáles son las funciones del Banco Mundial?✓ ¿Cuáles son las funciones del Banco Interamericano de Desarrollo?✓ ¿Qué funciones tiene un banco central?✓ ¿Qué funciones tienen las bolsas de valores?6. Elabora el plan de indagación indicando las preguntas secundarias, conceptos, fuentes, tiempo de entrega y productos, al estudiante	<ol style="list-style-type: none">1. Escucha la presentación de la unidad y toma notas.2. El estudiante ve la película y toma notas.3. Elabora preguntas para aclarar sus dudas sobre la película.4. Participa en la elaboración de la pregunta generadora.5. Utilizando la información del documental participa en la elaboración de las preguntas secundarias.6. Atiende los lineamientos del docente y participa en la solución de las preguntas

con la finalidad de guiar la búsqueda de información que permita al estudiante dar respuesta a las preguntas secundarias que lleven a su vez a responder la pregunta detonadora.

7. Presenta el plan de indagación al grupo y forma equipos de trabajo de 4 ó cinco personas para realizar la consulta de información.
8. Da seguimiento al desarrollo del plan de indagación y asesora a los equipos para dar respuesta a las preguntas secundarias, mediante la elaboración de un mapa conceptual.
9. Calendariza las exposiciones de la actividad resultante de la estrategia de evaluación.
10. Resuelve dudas y retroalimenta la información.
- 11. Aplica la estrategia de evaluación 1 de la Unidad de aprendizaje 2.**
12. Mediante la técnica interrogativa realiza preguntas que permitan al estudiante relacionar conceptos e información del mapa conceptual integrador y a su vez dar respuesta a la pregunta generadora.
13. El docente evalúa el mapa conceptual integrador.
(Se realiza la evaluación del primer período trimestral considerando las actividades de evaluación de las unidades de aprendizaje 1 y 2, así como sus instrumentos).

secundarias.

7. Atiende las indicaciones del docente.
 8. Desarrolla el plan de indagación y elabora un mapa mental que integre los conceptos a analizar en la unidad.
 9. Recibe la calendarización para exponer la actividad resultante de la estrategia de evaluación.
 10. Atienden indicaciones del docente para realizar la actividad de evaluación, participando de manera colaborativa con todo el grupo.
 - 11. Resuelve la actividad de evaluación 1 de la Unidad de aprendizaje 2.**
 12. Escucha, anota y externa su opinión referente a la pregunta generadora.
- Recibe la evaluación expedida por el docente.

RECURSOS DIDÁCTICOS

Pizarrón, computadora, cañón, copias, pintarrón, plumones, papel de color y tijeras.



RESULTADO DE APRENDIZAJE 1. IDENTIFICA EL PROCESO CONTABLE DEL REGISTRO DE OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS EN EL ENTE ECONÓMICO.

RESULTADO DE APRENDIZAJE 2. MANEJA HERRAMIENTAS CONTABLES, REALIZANDO EL REGISTRO DE OPERACIONES COMERCIALES, FINANCIERAS Y DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

DOCENTE	ESTUDIANTE
<ol style="list-style-type: none">1. El docente presenta la unidad.2. Proyecta el video http://www.youtube.com/ (canal de Banco de México: “Primer lugar premio Banxico 2009”), como escenario didáctico para contextualizar al grupo acerca de la unidad de aprendizaje. Previamente el docente pedirá al estudiante que elabore una lista con las palabras que desconozca, la institución o instituciones que vayan apareciendo, así como problemáticas expuestas en el video3. Mediante una lluvia de ideas guía al estudiante para elaborar la pregunta detonadora: ¿De qué forma la normatividad del sistema financiero mexicano, ayuda a resolver la situación financiera de los diferentes agentes económicos de país? la cual tendrá que atender los resultados de aprendizaje.4. Formula las preguntas secundarias con ayuda del estudiante: ¿Qué es un agente económico? ¿Cómo se define el sistema financiero mexicano? ¿Cuáles son las funciones y la normatividad que rigen a las instituciones y organismos del sistema financiero mexicano?:<ul style="list-style-type: none">• Secretaria de Hacienda Y Crédito Público• Banco de México• Bolsa Mexicana de Valores• Comisión Nacional Bancaria y de Valores	<ol style="list-style-type: none">1. Atiende la presentación del docente.2. Observa y analiza el video.3. A través de la técnica lluvia de ideas responde a las preguntas que plantea el docente y emite opiniones, dudas y sugerencias.4. Atiende la explicación del docente.5. Participa activamente en el diseño de preguntas6. Toma nota en su cuaderno de trabajo, participa y expone



- Comisión Nacional de Seguros y Fianzas
 - Comisión Nacional del sistema de ahorro para el retiro
 - Comisión nacional para la protección y defensa de los usuarios de servicios bancarios
 - Instituto para la Protección al Ahorro Bancario
 - Banca Comercial
 - Banca de Desarrollo
 - Casas de Bolsa
 - Sociedades de Inversión
 - Aseguradoras
 - Arrendadoras Financieras
 - Afianzadoras Almacenes Generales de Depósito
 - Uniones de Crédito
 - Casas de Cambio
 - Empresas de Factoraje
5. Elabora el plan de indagación y lo presenta a los estudiantes. Integra equipos de 4 a 6 estudiantes para llevar a cabo la consulta de información respondiendo a las preguntas secundarias. El producto será elaborar resúmenes en fichas de trabajo.
 6. Asesora a los equipos en la consulta de información y aclara dudas.
 7. Organiza a los equipos para exponer su información de manera creativa (a través de diferentes técnicas grupales).
 8. Retroalimenta las exposiciones de los estudiantes.
 9. El docente utiliza la aplicación de la estrategia didáctica solución de casos específicos para dar respuesta a la pregunta detonadora.
 10. Divide al grupo en equipos de trabajo y reparte la descripción escrita del caso que preparó. Solicita a los estudiantes que realicen la lectura y a su vez responde preguntas o dudas que surjan.
 11. Lee el caso con el grupo, haciendo preguntas clave para solucionarlo.
 12. Supervisa el análisis del cada equipo.
 13. Solicita a los equipos el intercambio de las conclusiones y soluciones a las que han llegado.

dudas y comentarios

7. Desarrolla el plan de indagación.
8. Se organiza con su equipo y expone la información solicitada en forma oral y escrita.
9. Emite puntos de vista y conclusiones de los temas abordados.
10. Atiende la explicación del docente, realiza preguntas cuando no comprende, toma nota de la resolución del caso.
11. Recibe el escrito que contiene el caso y expresa sus dudas sobre los objetivos y procedimiento a seguir.
12. Lee, estudia y analiza el caso en todos sus componentes. Contesta las preguntas realizadas por el docente.



14. Orienta la discusión y la búsqueda de soluciones con base en su conocimiento de las funciones y normatividad aplicables al mismo, eligiendo las más convenientes.
15. **Aplica la estrategia de evaluación 1 de la Unidad de aprendizaje 3.** En seguida se presentan dos estudios de caso a manera de propuesta para el docente.

Caso 1:

La señorita Espinoza acaba de recibir una herencia con monto total de \$ 70,000. Ella desea invertir su dinero de tal forma que pueda obtener la mayor cantidad de beneficios. Con base a las diferentes instituciones que integran el sistema financiero mexicano, ¿Qué opciones tiene para poder invertir? ¿De qué forma dichas instituciones pueden contribuir para que ella obtenga las ganancias que desea?. Explica detalladamente los lineamientos que se deben de cubrir en cada institución que ella acuda.

Caso 2:

La empresa “Beatiful Face”, que se dedica a la producción de cosméticos, desea expandir su mercado a nivel internacional. Para ello la Directora General Yaretzi López ha decidido destinar \$15,000,000 para expandir su mercado. ¿Qué opciones tiene para poder expandir su mercado?. ¿Qué organismos e instituciones del sistema financiero pueden apoyar a la expansión del mercado? ¿ De qué forma dichas instituciones pueden contribuir para que ella obtenga las ganancias que desea?. Explica detalladamente los lineamientos que se deben de cubrir en cada institución que ella acuda.

16. Evalúa el estudio de caso por medio de la rúbrica correspondiente. (**Se realiza la evaluación del segundo período trimestral considerando las actividades de evaluación de la Unidad de aprendizaje 3**)

13. Propone posibles soluciones y conclusiones.
14. Analiza y discute la solución con otros estudiantes.
15. anota las conclusiones a las que llega el grupo

16. Realiza la actividad de evaluación 1 de la Unidad de aprendizaje 3.

17. Entrega el estudio de caso al docente y posteriormente los actualiza tomando en cuenta la retroalimentación hecha por el docente.
18. Recibe evaluación y observaciones del docente.



GOBIERNO DEL
ESTADO DE MÉXICO



GOBIERNO QUE TRABAJA Y LOGRA
enGRANDE

GUÍA DE EVALUACIÓN DEL SUBMÓDULO II

Maneja la legislación del sistema
financiero

La evaluación es un proceso de recolección, sistematización y análisis de información útil, suficiente, variada y pertinente, sobre el objeto de evaluación que permita guiar la toma de decisiones para mejorar los procesos de enseñanza y de aprendizaje.

En la evaluación como proceso, deben considerarse aspectos como los conocimientos semánticos y procedimentales, habilidades de pensamiento fundamentales como la capacidad de síntesis, el nivel de razonamiento lógico, la capacidad de juicio, la habilidad de observar y/o relacionar, de comprensión lectora, etc., así como factores que determinan el contexto escolar y que específicamente hacen referencia a actitudes y valores. Los contenidos conceptuales, procedimentales y actitudinales no tienen que ver con disciplinas separadas, son parte integral de todas y se consideran en la evaluación de las competencias.

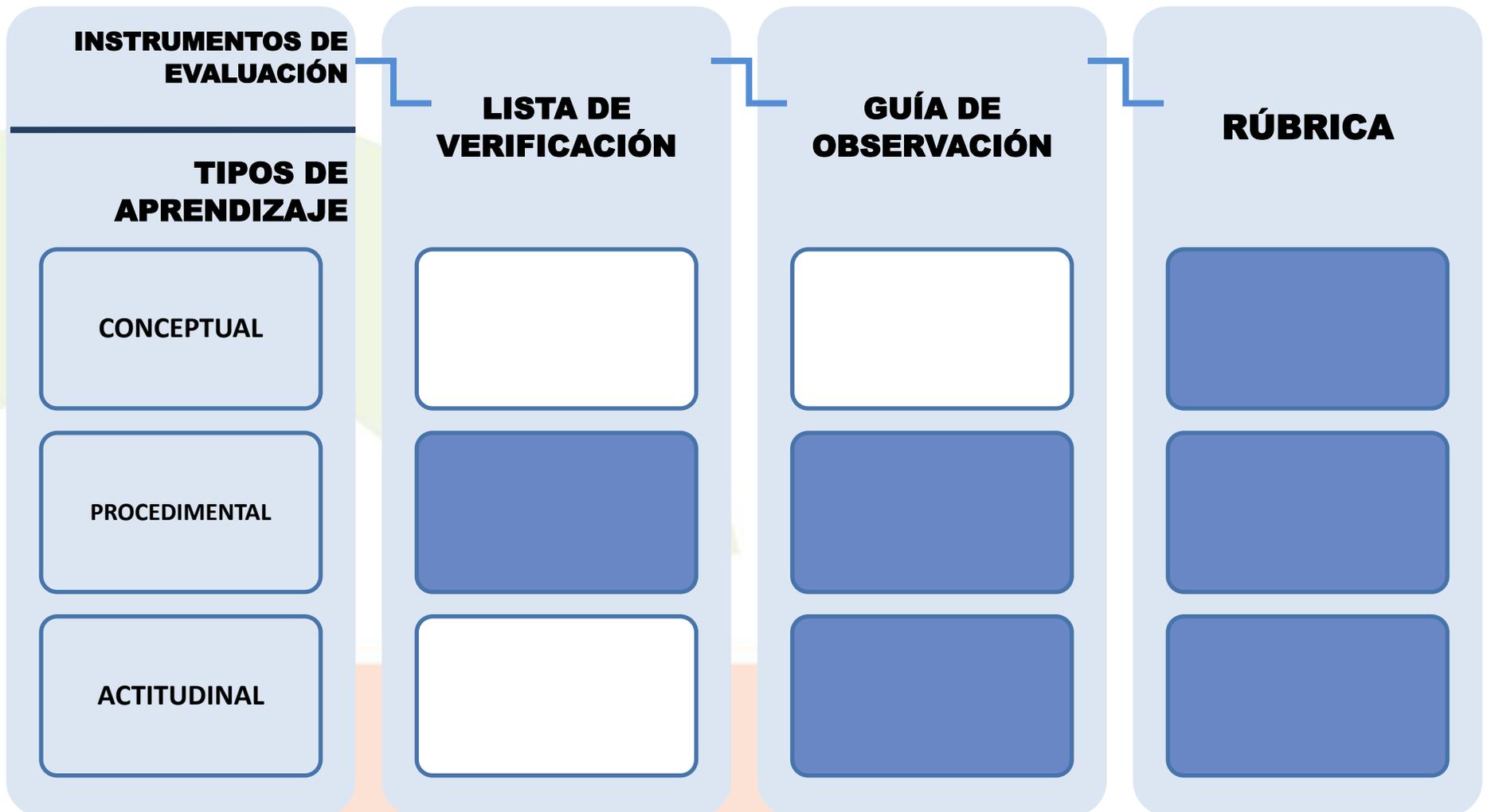
Se identifican principalmente tres funciones de la evaluación: diagnóstica, formativa y sumativa, que se distinguen por los momentos valorativos y el tiempo en el que se realizan, ofreciendo cada una diferentes finalidades; tienen como propósito cubrir de manera holística todo el proceso de aprendizaje.

- Evaluación diagnóstica: permite identificar las condiciones en que se encuentran los estudiantes en el proceso de aprendizaje generalmente al inicio del curso, estimando los conocimientos previos que ayuden a orientar el proceso educativo.
- Evaluación formativa: tiene por objeto mejorar, corregir o reajustar el avance del estudiante; permite estimar la eficacia de las experiencias de aprendizaje para mejorarlas.
- Evaluación sumativa: se lleva a cabo al final de un proceso considerando el conjunto de evidencias del desempeño correspondientes a los resultados de aprendizaje logrado, mediante ella se asume una acreditación o promoción.

Existen tres tipos de evaluación según el agente que la realiza: autoevaluación, coevaluación y heteroevaluación

- Autoevaluación: es la que realiza el estudiante acerca de su propio desempeño, haciendo una valoración y reflexión acerca de su actuación en el proceso de aprendizaje.
- Coevaluación: es la que se basa en la valoración y retroalimentación que realizan los pares miembros del grupo de estudiantes.
- Heteroevaluación: es aquella que el docente o agentes externos realizan de los desempeños de los estudiantes, aportando elementos para la retroalimentación del proceso.

El enfoque de la evaluación se centra en cuatro tipos de evidencias: de desempeño, de productos, de actitudes y de conocimientos, que permiten emitir juicios de valor sobre el logro de las competencias. Por lo anterior, se requiere de instrumentos adecuados, pertinentes y acordes al objeto de evaluación, entre los considerados como prioritarios para la evaluación de competencias profesionales están: rúbrica, lista de cotejo y guía de observación.



3. MATRIZ DE EVALUACIÓN

UNIDAD DE APRENDIZAJE 1. Manejo del contexto económico del sistema financiero							
RESULTADO DE APRENDIZAJE 1. Describe los elementos que integran el sistema financiero considerando los principales organismos que lo conforman.							
ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	EVIDENCIAS		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	TIPO			PONDERACIÓN
				Au	Co	He	
	Conocimiento	Producto					
	Desempeño	Actitud					
RESULTADO DE APRENDIZAJE 2. Maneja el contexto económico bajo el cual interactúa el sistema financiero.							
ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	EVIDENCIAS		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	TIPO			PONDERACIÓN
				Au	Co	He	
Maneja el contexto económico del sistema financiero a través de un panel	Conocimiento	Producto	Rúbrica			X	20%
	Serie de preguntas	Exposición					
	Desempeño	Actitud					
	Puntualidad en la entrega del trabajo.	Respeto Tolerancia					

UNIDAD DE APRENDIZAJE 2. Manejo de las funciones de la banca internacional

RESULTADO DE APRENDIZAJE 1. Describe el funcionamiento de la banca internacional en el ámbito empresarial

ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	EVIDENCIAS		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	TIPO			PONDERACIÓN
				Au	Co	He	
	Conocimiento	Producto					
	Desempeño	Actitud					

RESULTADO DE APRENDIZAJE 2. Maneja los efectos de la banca y su impacto en el contexto internacional

ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	EVIDENCIAS		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	TIPO			PONDERACIÓN
				Au	Co	He	
	Conocimiento	Producto					
	Contenido	Mapa conceptual			X	X	
	Desempeño	Actitud					
Maneja las funciones y efectos de la banca a través de un mapa conceptual integrador.	Expresa Ideas Personales.	Responsabilidad Respeto Puntualidad	Rúbrica				30%



UNIDAD DE APRENDIZAJE 3. Manejo de las funciones del sistema financiero mexicano

RESULTADO DE APRENDIZAJE 1. Maneja las funciones de los organismos del sistema financiero mexicano

ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	EVIDENCIAS		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	TIPO			PONDERACIÓN
				Au	Co	He	
	Conocimiento	Producto					
	Desempeño	Actitud					

RESULTADO DE APRENDIZAJE 2. Maneja la normatividad del sistema financiero mexicano aplicada en situaciones específicas.

ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	EVIDENCIAS		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	TIPO			PONDERACIÓN
				Au	Co	He	
Maneja la normatividad del sistema financiero mexicano en un estudio de casos	Conocimiento	Producto	Rúbrica				50%
	Procedimientos	Resolución de casos					
	Desempeño	Actitud					
	Respuestas correctas	Compromiso Respeto Puntualidad Trabajo Colaborativo					

4. SECUENCIA DE EVALUACIÓN RÚBRICA

Rúbrica de la actividad de evaluación 1, Unidad de aprendizaje 1. PANEL

Nombre de los integrantes del equipo:			
GRUPO:	Evaluador:		
Valor total 20%	Valor obtenido:	%	Fecha:

CATEGORIAS A EVALUAR	Desempeño Bajo 25	Desempeño Medio 50	Desempeño Alto 75	Desempeño Sobresaliente 100
Trabajo colaborativo	Dentro del desarrollo del trabajo más del 25% de los estudiantes no ejecuta las indicaciones, no cumple con su rol en el panel. Interrumpe y/o interrumpe las participaciones.	Dentro del desarrollo del trabajo más del 15% de los estudiantes no ejecuta las indicaciones, no cumple con su rol en el panel. Interrumpe y/o interrumpe las participaciones.	Dentro del desarrollo del trabajo más del 5% de los estudiantes no ejecuta las indicaciones, no cumple con su rol en el panel. Interrumpe y/o interrumpe las participaciones.	Dentro del desarrollo del trabajo los estudiantes ejecutan las indicaciones, cumplen con su rol en el panel. Hay respeto entre compañeros.
Argumentación	El 25 % no expresa de manera clara su respuesta ni utiliza argumentos coherentes para defender su punto de vista.	El 15 % no expresa de manera clara su respuesta ni utiliza argumentos coherentes para defender su punto de vista.	El 5 % no expresa de manera clara su respuesta ni utiliza argumentos coherentes para defender su punto de vista.	Expresa de manera clara su respuesta, utiliza argumentos coherentes para defender su punto de vista.
Contenidos	El 25% estudiantes no manejó ningún concepto presentado en la unidad de aprendizaje.	El 15% estudiantes no manejó ningún concepto presentado en la unidad de aprendizaje.	El 5% estudiantes no manejó ningún concepto presentado en la unidad de aprendizaje	Relacionó los conceptos vistos y expuestos con la pregunta detonadora.
Presentación del panel	No se siguió el formato de panel.	Se presentó el panel pero no hubo debate de los expertos y/o participación del auditorio.	Se presentó el panel pero en una ocasión o dos se desvió del tema a analizar.	Se presentó de manera óptima el panel con participación de expertos y respuesta del auditorio.
Valoración	25 Calificación 5	50 Calificación 6-7	75 Calificación 8-9	100 Calificación 10
Total	Valor ()	Valor ()	Valor ()	Valor ()

Rúbrica de la actividad de evaluación 1, Unidad de aprendizaje 2. Mapa Conceptual Integrador

Grupo a evaluar:

Evaluator:

Valor total 30%	Valor obtenido: _____ %		Fecha: _____
-----------------	-------------------------	--	--------------

CATEGORIAS A EVALUAR	Desempeño Bajo 25	Desempeño Medio 50	Desempeño Alto 75	Desempeño Sobresaliente 100
Construcción y realización del mapa conceptual	No presenta tres de las siguientes características: título del mapa, jerarquías bien establecidas, conectores, su dimensión es de mural.	No presenta dos de las siguientes características: título del mapa, jerarquías bien establecidas, conectores, su dimensión es de mural.	No presenta una de las siguientes características: título del mapa, jerarquías bien establecidas, conectores, dimensión de mural.	Presenta título del mapa, hay jerarquías bien establecidas, los conectores son utilizados correctamente. Su dimensión es de mural.
Trabajo colaborativo	Dentro del desarrollo del trabajo más del 25% de los estudiantes no ejecuta las indicaciones, no cumple con su rol para la construcción del mapa mental. Interrumpe y/o no respeta el trabajo.	Dentro del desarrollo del trabajo más del 15% de los estudiantes no ejecuta las indicaciones, no cumple con su rol para la construcción del mapa mental. Interrumpe y/o no respeta el trabajo.	Dentro del desarrollo del trabajo más del 5% de los estudiantes no ejecuta las indicaciones, no cumple con su rol para la construcción del mapa mental. Interrumpe y/o no respeta el trabajo.	Dentro del desarrollo del trabajo los estudiantes ejecutan las indicaciones, cumplen con su rol en la construcción del mapa conceptual
Contenidos	Tres conceptos no se presentaron. Tres conceptos se encontraron incompletos.	Dos conceptos no se presentaron. Dos conceptos se encontraron incompletos.	Un concepto no se presentó. Un concepto se encontró incompleto.	Todos los conceptos se presentaron en el mapa de manera clara y concisa.
Exposición del mapa	No utiliza tres o más conceptos del mapa y/o no lo explica acertadamente.	No utiliza dos de los conceptos del mapa y/o no lo explica acertadamente.	No utiliza uno de los conceptos del mapa y/o no lo explica acertadamente.	Relaciona los conceptos del mapa y lo explica acertadamente. Utiliza ejemplos que enriquecen y clarifican el tema de exposición.
Heteroevaluación	25 Calificación de 5 Valor ()	50 Calificación 6-7 Valor ()	75 Calificación 8-9 Valor ()	100 Calificación 10 Valor ()
Coevaluación	Valor ()	Valor ()	Valor ()	Valor ()
SUMA TOTAL	Valor ()	Valor ()	Valor ()	Valor ()



Rúbrica de la actividad de evaluación 1, de la Unidad de aprendizaje 3. Estudio de Caso

Nombre de los integrantes del equipo:

GRUPO:

Evalúador:

Valor total 50%

Valor obtenido:

%

Fecha:

CATEGORIAS A EVALUAR	Desempeño Bajo 25%	Desempeño Medio 50%	Desempeño Alto 75%	Desempeño excelente 100%
Presentación	No cumple con tres o más de las siguientes condiciones: Presenta la resolución del caso a computadora en fuente Arial 12, Texto justificado, engrapado y en folder, con carátula que incluya los nombres y números de lista de los integrantes, grado grupo, materia y nombre de la escuela.	No cumple con dos de las siguientes condiciones: Presenta la resolución del caso a computadora en fuente Arial 12, Texto justificado, engrapado y en folder, con carátula que incluya los nombres y números de lista de los integrantes, grado grupo, materia y nombre de la escuela.	No cumple con una de las siguientes condiciones: Presenta la resolución del caso a computadora en fuente Arial 12, Texto justificado, engrapado y en folder, con carátula que incluya los nombres y números de lista de los integrantes, grado grupo, materia y nombre de la escuela.	Presenta la resolución del caso a computadora en fuente Arial 12, Texto justificado, engrapado y en folder, con carátula que incluya los nombres y números de lista de los integrantes, grado grupo, materia y nombre de la escuela.
Manejo y aplicación de conceptos	No cumple con ninguna de las siguientes condiciones que pide el docente. 1. Relacionó los conceptos vistos y expuestos con la pregunta detonadora. 2. Contestó de forma coherente las interrogantes que se propusieron. 3. Argumenta de manera clara sus respuestas	No cumple con dos de las siguientes condiciones que pide el docente. <ul style="list-style-type: none"> Relacionó los conceptos vistos y expuestos con la pregunta detonadora Contestó de forma coherente las interrogantes que se propusieron. Argumenta de manera clara sus respuestas 	No cumple con una de las siguientes condiciones que pide el docente. <ul style="list-style-type: none"> Relacionó los conceptos vistos y expuestos con la pregunta detonadora Contestó de forma coherente las interrogantes que se propusieron. Argumenta de manera clara sus respuestas 	Cumple con las siguientes condiciones que pide el docente. <ul style="list-style-type: none"> Relacionó los conceptos vistos y expuestos con la pregunta detonadora Contestó de forma coherente las interrogantes que se propusieron. Argumenta de manera clara sus respuestas
Trabajo colaborativo	Dentro del desarrollo del trabajo más del 25% de los estudiantes no ejecuta las indicaciones, no cumple con su rol para la construcción del mapa mental. Interrumpe y/o no respeta el trabajo.	Dentro del desarrollo del trabajo más del 15% de los estudiantes no ejecuta las indicaciones, no cumple con su rol para la construcción del mapa mental. Interrumpe y/o no respeta el trabajo.	Dentro del desarrollo del trabajo más del 5% de los estudiantes no ejecuta las indicaciones, no cumple con su rol para la construcción del mapa mental. Interrumpe y/o no respeta el trabajo.	Dentro del desarrollo del trabajo los estudiantes ejecutan las indicaciones, cumplen con su rol en la construcción del mapa conceptual.
Heteroevaluación	25% Calificación de 5 Valor ()	50% Calificación 6-7 Valor ()	75% Calificación 8-9 Valor ()	100% Calificación 10 Valor ()



GOBIERNO QUE TRABAJA Y LOGRA
enGRANDE



GOBIERNO DEL
ESTADO DE MÉXICO



GOBIERNO QUE TRABAJA Y LOGRA
enGRANDE

MÓDULO PROFESIONAL I

ATIENDE CLIENTES
POTENCIALES

SUBMÓDULO III

Aplica estrategias de
mercadotecnia

1. PRESENTACIÓN DEL SUBMÓDULO

MÓDULO I. ATIENDE CLIENTES POTENCIALES

Este submódulo está orientado a la formación profesional del estudiante en el área de mercadotecnia, proporcionándole las bases y herramientas que le permitan obtener los conocimientos y competencias para lograr los objetivos que se persiguen en el ramo bancario y financiero, siendo capaz de realizar propuestas, presentar alternativas de solución a diferentes problemas con originalidad e imaginación en el ámbito comercial y de servicio.

Al concluir el estudiante estará en condiciones de atender al cliente en su entorno social, interactuar con él, detectar sus necesidades; aplicar las tecnologías de la información y comunicación en las ventas, así como manejar eficazmente los instrumentos de promoción y venta de la empresa. Sus Unidades de Aprendizaje son:

- I. Aplicación de técnicas de atención al cliente.
- II. Aplicación de técnicas de la calidad del servicio.
- III. Aplicación de técnicas de promoción y ventas.

MÓDULO I. ATIENDE CLIENTES POTENCIALES

• **300 HRS.**

Maneja herramientas básicas de contabilidad en el registro de las operaciones financieras y comerciales de empresas públicas y privadas.

•80 HRS.

Maneja la legislación que regula el sistema financiero y bancario en México en situaciones específicas de los entes económicos.

•80 HRS.

Aplica estrategias de mercadotecnia empleando técnicas de atención al cliente, promoción y ventas en empresas públicas y privadas.

•100 HRS.

Documenta el quehacer del técnico para identificar oportunidades de negocio dentro de su comunidad

•40 HRS.

1251 TÉCNICOS EN CIENCIAS CONTABLES-FINANCIERAS

6210 CAJEROS, PAGADORES Y COBRADORES

7110 ENCARGADOS Y RESPONSABLES DE COMERCIO

• OCUPACIONES DE ACUERDO A LA CLASIFICACIÓN MEXICANA DE OCUPACIONES (CMO)

5221 Banca múltiple.

5222 Instituciones financieras de fomento económico.

5223 Uniones de crédito e instituciones de ahorro

4621 Comercio al por menor en tiendas de autoservicio

4622 Comercio al por menor en tiendas departamentales

• SITIOS DE INSERCIÓN DE ACUERDO AL SISTEMA DE CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL DE AMÉRICA DEL NORTE (SCIAN)

UNIDADES DE APRENDIZAJE

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. Aplicación de técnicas de atención al cliente

- Identifica las características de clientes potenciales considerando su entorno social.
- Identifica las necesidades del cliente de acuerdo a los requerimientos del servicio solicitado.
- Aplica técnicas de atención al cliente considerando sus principios básicos.

2. Aplicación de técnicas de la calidad del servicio

- Identifica las habilidades de comunicación sociales e interpersonales aplicables a la atención al cliente.
- Aplica técnicas de comunicación en la atención al cliente.
- Aplica los fundamentos de una cultura de calidad en el servicio al cliente.

3. Aplicación de estrategias de promoción y ventas

- Maneja instrumentos y estrategias de promoción de productos y servicios de la empresa.
- Maneja estrategias de venta de productos y servicios de la empresa.
- Realiza la promoción de productos y servicios considerando la información respectiva.
- Aplica estrategias de ventas en diferentes contextos de mercado.

3. MATRIZ DE RESULTADOS DE APRENDIZAJE

MÓDULO I. ATIENDE CLIENTES POTENCIALES
SUBMÓDULO III. APLICA ESTRATEGIAS DE MERCADOTECNIA

UNIDAD DE APRENDIZAJE 1. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE ATENCIÓN AL CLIENTE				
RESULTADO DE APRENDIZAJE 1. Identifica las características de clientes potenciales considerando su entorno social.			CARGA HORARIA: 5 hrs	
ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN	EVIDENCIAS		CONTENIDOS DE REFERENCIA
		Conocimiento	Producto	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Definición de la palabra cliente. ✓ Tipos de clientes. ✓ El entorno social del cliente. ✓ La importancia del cliente. ✓ Habilidades de un buen negociador.
		Desempeño	Actitud	
RESULTADO DE APRENDIZAJE 2. Identifica las necesidades del cliente de acuerdo a los requerimientos del servicio solicitado.			CARGA HORARIA: 10 hrs	
ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN	EVIDENCIAS		CONTENIDOS DE REFERENCIA
		Conocimiento	Producto	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Concepto y tipos de necesidad. ✓ Necesidades de un cliente en relación a un servicio. ✓ Diferencias entre expectativas, deseos demandas necesidades. ✓ La habilidad de preguntar y escuchar. ✓ Componentes básicos de un buen servicio. ✓ Características del servicio. ✓ Rasgos de satisfacción e insatisfacción en el cliente.
		Desempeño	Actitud	

RESULTADO DE APRENDIZAJE 3. Aplica técnicas de atención al cliente considerando sus principios básicos.			CARGA HORARIA: 10 hrs	
ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN	EVIDENCIAS		CONTENIDOS DE REFERENCIA
<ul style="list-style-type: none"> Aplica técnicas de atención al cliente en la realización de un video donde se muestren los principios básicos. 	25%	Conocimiento	Producto	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Principios de la atención al cliente. ✓ Protagonistas de la atención. ✓ Planificación de la atención al cliente. ✓ Proceso de la organización de la atención al cliente. ✓ Cualificación, formación y motivación.
		Técnicas de atención al cliente y principios básicos.	Video de principios de la atención al cliente.	
		Desempeño	Actitud	
		Aplicación de técnicas y dominio de principios de atención al cliente.	Trabajo colaborativo Iniciativa Responsabilidad	

UNIDAD DE APRENDIZAJE 2. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE LA CALIDAD DEL SERVICIO				
RESULTADO DE APRENDIZAJE 1. Identifica las habilidades de comunicación sociales e interpersonales aplicables a la atención al cliente.			CARGA HORARIA: 10 hrs	
ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN	EVIDENCIAS		CONTENIDOS DE REFERENCIA
		Conocimiento	Producto	
				<ul style="list-style-type: none"> ✓ Definición de empatía ✓ Definición de asertividad. ✓ Habilidades sociales e interpersonales en la atención al cliente. ✓ La distancia interpersonal. ✓ Aptitudes personales. ✓ Manejo de conflictos. ✓ Inteligencia emocional.
		Desempeño	Actitud	
				<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aspectos generales de la comunicación. ✓ Elementos del proceso de comunicación. ✓ Funciones del mensaje. ✓ Puntos importantes en la comunicación y el trato con el cliente. ✓ Medios de comunicación social. ✓ Técnicas de comunicación verbal. ✓ Técnicas de comunicación no verbal. ✓ Lenguaje corporal. ✓ Lenguaje de las manos. ✓ Lenguaje visual. ✓ Trato al cliente. ✓ Comunicación en la empresa.
		Desempeño	Actitud	
RESULTADO DE APRENDIZAJE 2. Aplica técnicas de comunicación en la atención al cliente.			CARGA HORARIA: 15 hrs	
ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN	EVIDENCIAS		CONTENIDOS DE REFERENCIA
		Conocimiento	Producto	

RESULTADO DE APRENDIZAJE 3. Aplica los fundamentos de una cultura de calidad en el servicio al cliente.			CARGA HORARIA: 10 hrs	
ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN	EVIDENCIAS		CONTENIDOS DE REFERENCIA
		Conocimiento	Producto	
Aplica los fundamentos de una cultura de calidad a partir de una situación de servicio al cliente mediante una escenificación.	25%	Elementos y fundamentos que sustentan una cultura de calidad en el servicio.	Escenificación.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Calidad del servicio. ✓ Calidad en la atención al cliente. ✓ Calidad percibida por los clientes. ✓ Satisfacción del cliente. ✓ Medición de la calidad del servicio. ✓ Medición de la satisfacción del cliente. ✓ Cultura de servicio.
		Desempeño	Actitud	
		Atiende al cliente aplicando los fundamentos de una cultura de calidad.	Amabilidad Responsabilidad Trabajo colaborativo Perseverancia Iniciativa	

UNIDAD DE APRENDIZAJE 3. APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN Y VENTAS

RESULTADO DE APRENDIZAJE 1. Maneja instrumentos y estrategias de promoción de productos y servicios de la empresa.

CARGA HORARIA: 10 hrs

ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN	EVIDENCIAS		CONTENIDOS DE REFERENCIA
		Conocimiento	Producto	
		Desempeño	Actitud	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Medios de promoción. ✓ Ventajas y desventajas de cada medio de promoción. ✓ Objetivos de la promoción. ✓ Herramientas y tipos de promoción. ✓ Estrategias de promoción.

RESULTADO DE APRENDIZAJE 2. Maneja estrategias de venta de productos y servicios de la empresa.

CARGA HORARIA: 10 hrs

ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN	EVIDENCIAS		CONTENIDOS DE REFERENCIA
		Conocimiento	Producto	
		Desempeño	Actitud	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Funciones del vendedor. ✓ Importancia de la personalidad en la venta. ✓ Técnicas de venta. ✓ Medios de comunicación de una empresa. ✓ Conocimiento del producto o servicio. ✓ Teorías de la motivación aplicadas a la venta. ✓ El arte de la persuasión. ✓ El proceso y las fases de la venta. ✓ Manejo de las objeciones. ✓ Estrategias de ventas.

RESULTADO DE APRENDIZAJE 3. Realiza la promoción de productos y servicios considerando la información respectiva. CARGA HORARIA: 10 hrs

ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN	EVIDENCIAS		CONTENIDOS DE REFERENCIA
Realiza la promoción de un producto o servicio mediante la dramatización de una situación en donde proporcione la información respectiva al cliente.	25%	Conocimiento	Producto	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Características del producto o servicio. ✓ Características del mercado financiero y bancario. ✓ Trato al cliente. ✓ Métodos de captación de clientes. ✓ Herramientas y tipos de promoción. ✓ Estrategias de promoción.
		Herramientas y estrategias de promoción, características del producto y del mercado.	Dramatización de una promoción.	
		Desempeño	Actitud	
		Aplicación de las estrategias de promoción.	Amabilidad Responsabilidad Trabajo colaborativo Perseverancia Iniciativa	

RESULTADO DE APRENDIZAJE 4. Aplica estrategias de ventas en diferentes contextos de mercado. CARGA HORARIA: 10 hrs

ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN	EVIDENCIAS		CONTENIDOS DE REFERENCIA
Aplica estrategias de ventas en la dramatización de un caso donde venda un producto o servicio en un contexto de mercado específico.	25%	Conocimiento	Producto	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Estrategias de atención al cliente. ✓ Relaciones públicas. ✓ La ética en las ventas. ✓ Actitudes y hábitos de trabajo. ✓ El proceso y las fases de la venta. ✓ Manejo de las objeciones. ✓ Estrategias de ventas.
		Estrategias de ventas.	Dramatización de un caso.	
		Desempeño	Actitud	
		Aplicación de las estrategias de ventas.	Amabilidad Responsabilidad Trabajo colaborativo Perseverancia Iniciativa	

Bibliografía básica

- Flores de Gortari, Sergio (2005). *Comunicación administrativa efectiva e integral*, 2da edición, México, Editorial Trillas.
- Fiedler, Fred E. (1996). *Liderazgo y administración efectiva*. 2da edición, México, Editorial Trillas.
- Lambin, Jean – Jacques (1993). *Marketing estratégico*. 3era edición, España, Editorial Mc. Graw Hill.
- Mercado, Salvador (2004). *Mercadotecnia programada*. 2da edición, México, Editorial Limusa.
- Munch Galindo, Lourdes (2006). *Más allá de la excelencia y de la calidad total*. 3era edición, México, Editorial Trillas.
- Andrade García, José Luis (2001) *Mercadotecnia análisis general*. 1era edición, México, Editorial Trillas.
- Fischer, Laura (2011). *Mercadotecnia*. 4ta edición. México, Editorial Mc. Graw Hill.
- Majaro, Simón (1996). *La esencia de la mercadotecnia*. 1era edición, México, Prentice Hall.
- Frye, Robert W. (1999). *Estrategias básicas de mercadotecnia*. 2da edición, México, Editorial Trillas.

Fuentes de internet

- Tipos de cliente “Disponible en: <http://manualdeatencion.galeon.com/aficiones2290254.html>” (15-01-13)
- Tipos de clientes y como tratar a cada uno de ellos “Disponible en : <http://www.crecenegocios.com/tipos-de-clientes-y-como-tratar-a-cada-uno-de-ellos/>” (15-01-13)
- Los diferentes tipos de clientes y sus necesidades “Disponible en: <http://www.marketingdirecto.com/actualidad/anunciantes/los-diferentes-tipos-de-clientes-y-sus-necesidades/>” (15-01-13)
- Habilidades y técnicas del buen negociador “Disponible en: <http://caquintal.blogspot.mx/2009/09/habilidades-y-tecnicas-del-buen.html>” (15-01-13)
- Tipos de necesidades “Disponible en: <http://www.tiposde.org/economia/526-tipos-de-necesidades/>” (15-01-13)
- Principios básicos de atención al cliente “Disponible en: <http://www.slideshare.net/apachuvic/principios-basicos-de-atencion-al-cliente>” (15-01-13)
- Principios básicos de la atención al cliente: “Disponible en: http://www.pac.com.ve/index.php?option=com_content&view=article&catid=65:oficina-y-comercio&Itemid=88&id=6271 “ (15-01-13)
- Técnicas de calidad en servicios “Disponible en: <http://www.gestion-calidad.com/archivos%20web/tecnicas-%20servicios.pdf>” (15-01-13)
- Criterios de calidad del servicio “Disponible en: <http://www.insht.es/InshtWeb/Contenidos/Normativa/GuiasTecnicas/Ficheros/GuiaCriteriosCalidad.pdf> “ (15-01-13)
- Estrategias de promoción de ventas “Disponible en: <http://www.slideshare.net/angortiz/estrategias-de-promocion-de-ventas>” (15-01-13)
- http://moodle.unid.edu.mx/dts_cursos_md/ MM/PV/PVS01/ActDes/PVS01CaracteristicasPromo.pdf” (15-01-13)
- Estrategias de promoción y ventas “Disponible en: http://moodle.unid.edu.mx/dts_cursos_md/ MM/PV/PVS00/PVS00Syllabus.pdf “(15-01-13)
- 12 Herramientas de promoción de ventas para tu producto o servicio “Disponible en: <http://manuelgross.bligoo.com/20111013-12-herramientas-de-promocion-de-ventas-para-tu-producto-o-servicio>” (15-01-13)
- Instrumentos de Promoción “Disponible en: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/986/Instrumentos%20de%20promocion.htm>” (15-01-13)



GOBIERNO DEL
ESTADO DE MÉXICO



GOBIERNO QUE TRABAJA Y LOGRA
enGRANDE

GUÍA DIDÁCTICA DEL SUBMÓDULO III

Aplica estrategias de
mercadotecnia

La secuencia didáctica se entiende como una estrategia de trabajo a partir de la cual, el docente traza el recorrido pedagógico que necesariamente deberán transitar sus estudiantes junto a él, para construir y reconstruir el conocimiento, ajustándolo a demandas socioculturales del contexto. El ordenamiento del proceso enseñanza - aprendizaje corresponde a la consideración de tiempos reales, recursos materiales, cantidad de estudiantes, sus conocimientos previos y otras variables contextuales, construyendo redes cada vez más complejas, interrelacionando lo conceptual con lo procedimental y lo actitudinal para el logro de las competencias.

En la secuencia didáctica se evidencia el propósito de generar una variedad de experiencias que determinen en los estudiantes una historia rica en significados de lo que aprende y por lo tanto, una mayor disponibilidad para la acción.

Las actividades de las secuencias didácticas toman en cuenta los siguientes aspectos esenciales:

- Indagar acerca del conocimiento previo de los estudiantes y comprobar que su nivel sea adecuado al desarrollo de los nuevos conocimientos (encuadre del curso).
- Asegurarse que los contenidos sean significativos y funcionales y que representen un reto o desafío aceptable.
- Que promuevan la actividad mental y la construcción de nuevas relaciones conceptuales.
- Que estimulen la autoestima y el autoconcepto.
- Que posibiliten la autonomía y la metacognición.

2. ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA- APRENDIZAJE



2.1 TABLA DE REFERENCIAS DE ESTRATEGIAS

TABLA DE REFERENCIA DE ESTRATEGIAS															
ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE	Categorías de Competencias														
	Aprendizaje Significativo	Síntesis	Participación y Trabajo en Equipo	Discusión y Análisis	Toma de Decisiones	Des. habilidades y destrezas manuales	Aprendizaje de Procedimientos de Trabajo	Solución de Problemas	Liderazgo	Transferencia de Conocimientos	Adquisición de Conocimientos	Investigación	Autoconocimiento	Desarrollo de Actitudes	Desarrollo de Habilidades
DEMOSTRATIVA O MÉTODO DE CUATRO PASOS						X	X								
ESTUDIO DE CASOS			X	X	X			X						X	X
APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS			X		X			X							
APRENDIZAJE IN SITU							X	X							X
PARTICIPATIVO- VIVENCIAL									X	X			X		
MÉTODO DE PROYECTOS	X		X			X	X	X			X		X		X
MODELO DIDÁCTICO GLOBAL	X	X		X	X			X				X			X

3. ORIENTACIONES DIDÁCTICAS

UNIDAD DE APRENDIZAJE 1. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE ATENCIÓN AL CLIENTE

Resultado de aprendizaje 1: Identifica las características de clientes potenciales considerando su entorno social.

Resultado de aprendizaje 2: Identifica las necesidades del cliente de acuerdo a los requerimientos del servicio solicitado.

Resultado de aprendizaje 3: Aplica técnicas de atención al cliente considerando sus principios básicos.

DOCENTE	ESTUDIANTE
<ol style="list-style-type: none"> 1. Da la bienvenida a los estudiantes y explora sus expectativas, mediante una dinámica grupal que genere un ambiente de trabajo, confianza y motivación. 2. Realiza el encuadre del submódulo, destacando las competencias a lograr, las unidades y los resultados de aprendizaje así como los sitios de inserción en los que podrá desempeñarse. 3. Detecta las necesidades de aprendizaje a través de un instrumento de diagnóstico (lluvia de ideas). 4. Realiza el proceso de nivelación académica considerando los resultados obtenidos en el diagnóstico. 5. Establece el escenario didáctico a partir de un video que muestre una situación donde se esté llevando a cabo la atención a un cliente. 6. Propicia una lluvia de ideas acerca de la situación expuesta. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Los estudiantes participan de manera dinámica en la actividad mostrando sus expectativas ante el curso. 2. Toman nota de los aspectos relevantes del submódulo, las competencias, los contenidos temáticos y la estructura general del mismo. 3. Participa en la lluvia de ideas exponiendo sus conocimientos, habilidades, destrezas, valores y actitudes. 4. Resuelve las actividades de nivelación académica. 5. Observa con atención el video y posteriormente elabora un listado en su cuaderno de los aspectos que más le llamaron la atención en cuanto a la situación expuesta. 6. Participa activamente con sus comentarios y reflexiones sobre el video y la situación presentada, teniendo como apoyo el ejercicio realizado en su cuaderno.



7. Establece la pregunta generadora: ¿Qué factores o elementos influyen en el trato y atención al cliente? Y orienta a los estudiantes en la elaboración de las preguntas secundarias.
 8. Integra equipos de trabajo y distribuye temas de contenidos, para el proceso de consulta de información, indicando las fuentes pertinentes para ello.
 9. Establece el plan de indagación, integrando las preguntas secundarias, estrategias de búsqueda de información, tiempos, bibliografía, fuentes de internet y productos.
 10. Da seguimiento al trabajo de consulta de información en el aula, revisando los avances, la información y guiando al estudiante en la estructura de los contenidos.
 11. Indica cuales son las características finales que debe reunir la consulta de información sobre el tema asignado.
 12. Asesora a los equipos en la planificación de la exposición del trabajo de investigación al grupo.
 13. Organiza las exposiciones mediante un cronograma, indicando los parámetros que se deben cumplir.
 14. Diseña e indica a los estudiantes la estructura del contenido de un andamio cognitivo que servirá para concentrar la información de los temas expuestos en clase; se los proporciona a los estudiantes, explicando la mecánica de su llenado.
 15. En plenaria se realiza una retroalimentación de lo
7. Participan en la construcción de las preguntas secundarias, a partir de los comentarios que se generen de la respuesta a la pregunta generadora.
 8. Se integran en equipos y comentan los temas asignados, toman nota de las fuentes de consulta y distribuyen tareas.
 9. Depuran las fuentes y analizan la información en el aula generando organizadores mentales en su cuaderno.
 10. Comentan al interior de sus equipos de trabajo la información de sus temas, la comparten, analizan y resuelven dudas e inquietudes con el apoyo del docente.
 11. Una vez concluido el trabajo de consulta de información, el equipo se reúne para revisar, retroalimentar e integrar el producto final.
 12. Reunidos en equipo definen la estructura de la exposición del tema que presentarán al grupo.
 13. Exponen en función a los parámetros establecidos por el docente y al cronograma de participación.
 14. Integran la información de las exposiciones de los equipos en el andamio cognitivo proporcionado por el docente, tomando notas de lo expuesto por sus compañeros en clase.
 15. Participan en una lluvia de ideas con relación a lo



desarrollado, comentando los puntos más relevantes de los contenidos temáticos.

16. Aplica la estrategia de evaluación 1 de la Unidad de aprendizaje 1.

Partiendo del andamio generado anteriormente, el docente organiza nuevos equipos de trabajo para la realización de un video donde desarrollen una situación que represente de manera práctica la aplicación de las técnicas y principios básicos de la atención al cliente.

Proporciona el formato con los aspectos a considerar en el guión para el desarrollo del video.

Revisa los guiones elaborados por cada equipo.

17. Establece los parámetros de evaluación del producto final mediante una rúbrica.

18. Finalmente se exponen los videos al grupo para su análisis y evaluación.

19. El docente evalúa el proceso formativo del estudiante en el desarrollo de la unidad a partir de una lista de verificación.

aprendido a lo largo del desarrollo de las actividades realizadas.

16. Realiza la actividad de evaluación 1 de la Unidad de aprendizaje 1.

Se integran en sus nuevos equipos de trabajo, revisan sus andamios, los comparten con sus compañeros y se retroalimentan.

Determinan la situación que desean representar en el video.

Comentan la forma en la que se organizarán para realizar el video de atención al cliente.

Reciben retroalimentación y sugerencias para la realización de su video.

Realizan la edición y grabación del video de atención al cliente.

17. Observan con atención los videos, anotando en una tarjeta por video sus comentarios para posteriormente compartirlos en una plenaria.

RECURSOS DIDÁCTICOS

Cámara de video, pantalla LED de 42", cañón, DVD, pizarrón electrónico, aula de medios y extensiones, pantalla para proyección.

UNIDAD DE APRENDIZAJE 2. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE LA CALIDAD DEL SERVICIO

Resultado de aprendizaje 1: Identifica las habilidades de comunicación sociales e interpersonales aplicables a la atención al cliente.

Resultado de aprendizaje 2: Aplica técnicas de comunicación en la atención al cliente.

Resultado de aprendizaje 3: Aplica los fundamentos de una cultura de calidad en el servicio al cliente.

DOCENTE	ESTUDIANTE
1. Realiza la recuperación de experiencias, saberes y preconcepciones de los estudiantes mediante una dinámica de preguntas y respuestas que propicie una lluvia de ideas en relación a los contenidos generales de la unidad de aprendizaje.	1. Participa activamente exponiendo sus ideas, experiencias y saberes en relación a los contenidos de la unidad de aprendizaje, de acuerdo al seguimiento de la dinámica que establezca el docente.
2. Integra equipos de 4 a 6 estudiantes y asigna temas de los contenidos de la unidad de aprendizaje.	2. Se integran en equipos y comentan el tema asignado por el docente.
3. Indica la bibliografía y las fuentes de internet para realizar la consulta de información del tema asignado a cada equipo.	3. Toman nota de la bibliografía y las fuentes de internet.
4. Solicita a los estudiantes que investiguen el tema y elaboren un reporte escrito sobre el mismo de manera individual como actividad extraclase.	4. Investiga y realiza su reporte escrito sobre el tema asignado.
5. Integra a los estudiantes en sus equipos de trabajo para que comenten los resultados de su consulta de información y enriquezcan los contenidos.	5. Se reúnen en equipos y comentan sus reportes sobre la consulta de información enriqueciendo los contenidos.
6. Indica al grupo el orden de trabajo para la dinámica de panel, dando a conocer la mecánica para su realización.	6. Escuchan atentos las indicaciones para la realización de la dinámica y distribuyen en sus equipos la participación de cada integrante.
7. Lleva a cabo la dinámica de panel, coordinando las actividades de manera entusiasta y activa.	7. Participa en la dinámica y toma notas en su cuaderno como evidencia de las actividades considerándolo



8. Selecciona videos que ejemplifiquen aspectos relacionados con los contenidos de la unidad, (mínimo 5 videos); los muestra a los estudiantes solicitándoles que analicen las situaciones expuestas y en una tarjeta redacten sus comentarios.
9. Solicita a los estudiantes que acudan a un establecimiento donde de manera vivencial observen y analicen la prestación de un servicio, entregando un reporte de su experiencia en un formato creativo y original.
10. **Aplica la estrategia de aprendizaje 1 de la Unidad de aprendizaje 2.**
Integra nuevamente los equipos de trabajo y les asigna un caso práctico que deberán escenificar poniendo en práctica las habilidades y técnicas de comunicación así como los fundamentos de una cultura de calidad en el servicio al cliente.
Establece los parámetros de evaluación del producto final mediante una **rúbrica**.
Asigna el orden de presentación de las escenificaciones al grupo y establece el cronograma correspondiente.
11. El docente evalúa el proceso formativo del estudiante en el desarrollo de la unidad a partir de una lista de cotejo.

(Se realiza la evaluación del primer período trimestral considerando las actividades de evaluación de las unidades de aprendizaje 1 y 2, así como sus instrumentos)

como sustento teórico de los contenidos de la unidad.

8. Observan los videos, los analizan con base en los referentes vistos con anterioridad y redactan sus comentarios al respecto en una tarjeta.
9. Visitan establecimientos comerciales donde puedan observar de manera directa la atención y el servicio que les prestan como clientes, elaborando un reporte sobre la actividad de manera creativa y original.
10. **Realiza la actividad de evaluación 1 de la Unidad de aprendizaje 2.**
Se reúnen en equipos de trabajo, revisan el caso práctico asignado por el docente y lo comentan estableciendo las ideas para su escenificación.
Preparan en equipos la escenificación del caso práctico, considerando los parámetros de evaluación.
Presentan al grupo la escenificación de su caso y reciben retroalimentación al respecto.

RECURSOS DIDÁCTICOS

Pantalla LED de 42", cañón, DVD, pizarrón electrónico, aula de medios y extensiones, pantalla para proyección.

Resultado de aprendizaje 1: Maneja instrumentos y estrategias de promoción de productos y servicios de la empresa.

Resultado de aprendizaje 2: Maneja estrategias de venta de productos y servicios de la empresa.

Resultado de aprendizaje 3: Realiza la promoción de productos y servicios considerando la información respectiva.

Resultado de aprendizaje 4: Aplica estrategias de ventas en diferentes contextos de mercado.

DOCENTE	ESTUDIANTE
<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente mediante la técnica de exposición, da a conocer los contenidos de la unidad y a partir de una lluvia de ideas recupera los saberes, conocimientos y experiencias vistos con anterioridad, relacionándolos con los nuevos aprendizajes a desarrollar. 2. Explica a través de presentaciones en power point o videos previamente seleccionados y preparados los temas de instrumentos y estrategias de promoción así como estrategias de ventas, proporcionando a los estudiantes una guía de observación a partir de la cual realizarán el análisis de la información presentada; complementa los contenidos y apoya la construcción de los conocimientos. 3. Aplica la estrategia de evaluación 1 y 2 de la Unidad de aprendizaje 3. Organiza al grupo en cuartetos para desarrollar la técnica de dramatización o juego de roles, donde los estudiantes aplicaran los instrumentos y estrategias de promoción y ventas, mediante la comercialización de un producto o servicio que el docente entregará al azar. Explica la forma de evaluación de la actividad proporcionando a los estudiantes la rúbrica correspondiente. Coordina, supervisa y dirige la actividad de dramatización en equipos y realiza la evaluación 	<ol style="list-style-type: none"> 1. El estudiante conoce a través de la explicación del docente los contenidos temáticos de la unidad y participa de manera dinámica en la lluvia de ideas al relacionar los conocimientos adquiridos con los nuevos aprendizajes. 2. Observa los videos y presentaciones que el docente proyecta al grupo y mediante una guía de observación registra los principales instrumentos de promoción, las estrategias de promoción y ventas con sus correspondientes características; después realiza un análisis de la información, lo comparte con el grupo y con la ayuda del docente complementa los conceptos identificados. 3. Realiza la actividad de evaluación 1 y 2 de la Unidad de aprendizaje 3. Se integran en equipos y planifican la forma de presentación de su juego de roles o dramatización. Consideran los parámetros e indicadores de evaluación establecidos en la rúbrica otorgada por el docente. Los estudiantes organizados en cuartetos realizan la comercialización, promoción y venta de un producto o servicio elegido al azar. Durante la práctica un estudiante tomará el rol de comprador y otro de



correspondiente, retroalimentando y resolviendo dudas al final del trabajo.

Finalmente solicita al estudiante que mediante un reporte creativo explique el proceso que llevo a cabo para la venta y promoción de su producto o servicio, indicando la estrategia empleada y su porqué, así cómo, sus conclusiones al respecto. Se comenta en plenaria empleando un dialogo reflexivo.

4. El docente evalúa el proceso formativo del estudiante en el desarrollo de la unidad a partir de una lista de verificación.

(Se realiza la evaluación del segundo período trimestral considerando las actividades de evaluación de la Unidad de aprendizaje 3)

vendedor; al finalizar la primera dramatización se intercambiarán los roles de cada uno, finalmente comentarán sus experiencias al respecto.

4. De manera autónoma realiza el reporte de la actividad, presentándolo de manera creativa e indicando de forma clara sus conclusiones al respecto. Comenta al grupo su experiencia en plenaria, evaluando el logro de sus competencias.

RECURSOS DIDÁCTICOS

Pantalla LED de 42", cañón, DVD, pizarrón electrónico, aula de medios y extensiones, pantalla para proyección.



GOBIERNO DEL
ESTADO DE MÉXICO



GOBIERNO QUE TRABAJA Y LOGRA
enGRANDE

GUÍA DE EVALUACIÓN DEL SUBMÓDULO III

Aplica estrategias de
mercadotecnia

1. PRESENTACIÓN

La evaluación es un proceso de recolección, sistematización y análisis de información útil, suficiente, variada y pertinente, sobre el objeto de evaluación que permita guiar la toma de decisiones para mejorar los procesos de enseñanza y de aprendizaje.

En la evaluación como proceso, deben considerarse aspectos como los conocimientos semánticos y procedimentales, habilidades de pensamiento fundamentales como la capacidad de síntesis, el nivel de razonamiento lógico, la capacidad de juicio, la habilidad de observar y/o relacionar, de comprensión lectora, etc., así como factores que determinan el contexto escolar y que específicamente hacen referencia a actitudes y valores. Los contenidos conceptuales, procedimentales y actitudinales no tienen que ver con disciplinas separadas, son parte integral de todas y se consideran en la evaluación de las competencias.

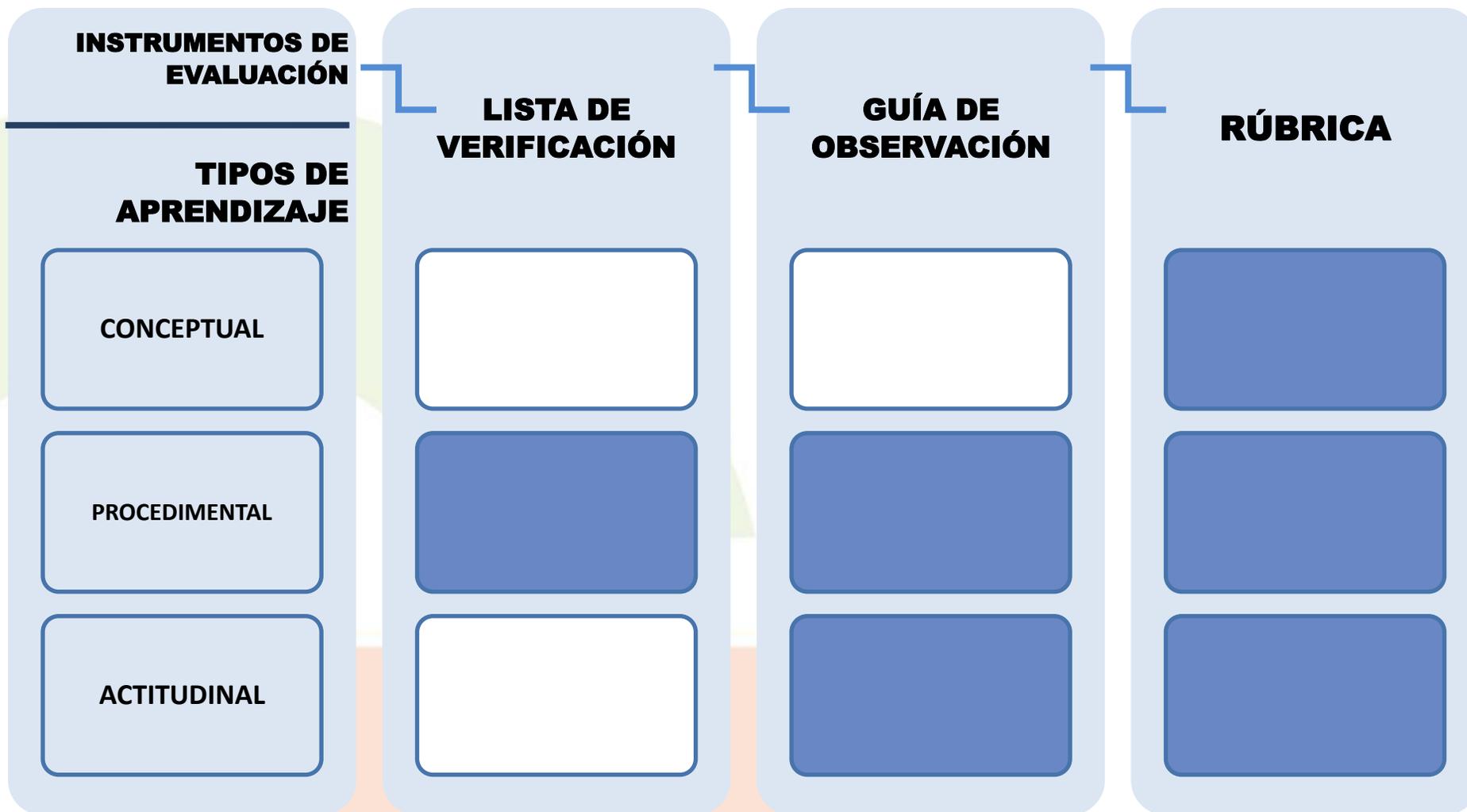
Se identifican principalmente tres funciones de la evaluación: diagnóstica, formativa y sumativa, que se distinguen por los momentos valorativos y el tiempo en el que se realizan, ofreciendo cada una diferentes finalidades; tienen como propósito cubrir de manera holística todo el proceso de aprendizaje.

- Evaluación diagnóstica: permite identificar las condiciones en que se encuentran los estudiantes en el proceso de aprendizaje generalmente al inicio del curso, estimando los conocimientos previos que ayuden a orientar el proceso educativo.
- Evaluación formativa: tiene por objeto mejorar, corregir o reajustar el avance del estudiante; permite estimar la eficacia de las experiencias de aprendizaje para mejorarlas.
- Evaluación sumativa: se lleva a cabo al final de un proceso considerando el conjunto de evidencias del desempeño correspondientes a los resultados de aprendizaje logrado, mediante ella se asume una acreditación o promoción.

Existen tres tipos de evaluación según el agente que la realiza: autoevaluación, coevaluación y heteroevaluación

- Autoevaluación: es la que realiza el estudiante acerca de su propio desempeño, haciendo una valoración y reflexión acerca de su actuación en el proceso de aprendizaje.
- Coevaluación: es la que se basa en la valoración y retroalimentación que realizan los pares miembros del grupo de estudiantes.
- Heteroevaluación: es aquella que el docente o agentes externos realizan de los desempeños de los estudiantes, aportando elementos para la retroalimentación del proceso.

El enfoque de la evaluación se centra en cuatro tipos de evidencias: de desempeño, de productos, de actitudes y de conocimientos, que permiten emitir juicios de valor sobre el logro de las competencias. Por lo anterior, se requiere de instrumentos adecuados, pertinentes y acordes al objeto de evaluación, entre los considerados como prioritarios para la evaluación de competencias profesionales están: rúbrica, lista de cotejo y guía de observación.



3. MATRIZ DE EVALUACIÓN

UNIDAD DE APRENDIZAJE 1. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE ATENCIÓN AL CLIENTE							
RESULTADO DE APRENDIZAJE 1. Identifica las características de clientes potenciales considerando su entorno social.							
RESULTADO DE APRENDIZAJE 2. Identifica las necesidades del cliente de acuerdo a los requerimientos del servicio solicitado.							
RESULTADO DE APRENDIZAJE 3. Aplica técnicas de atención al cliente considerando sus principios básicos.							
ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	EVIDENCIAS		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	TIPO			PONDERACIÓN
				Au	Co	He	
<ul style="list-style-type: none"> Aplica técnicas de atención al cliente en la realización de un video donde se muestren los principios básicos. 	Conocimiento	Producto	Rúbrica	X	X	X	15%
	Técnicas de atención al cliente y principios básicos.	Video de principios de la atención al cliente.					
	Desempeño	Actitud	Lista de verificación			X	10%
	Dominio de técnicas y aplicación de principios de atención al cliente.	Trabajo colaborativo Iniciativa Responsabilidad					

UNIDAD DE APRENDIZAJE 2. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE LA CALIDAD DEL SERVICIO.

RESULTADO DE APRENDIZAJE 1. : Identifica las habilidades de comunicación sociales e interpersonales aplicables a la atención al cliente.

RESULTADO DE APRENDIZAJE 2. Aplica técnicas de comunicación en la atención al cliente.

RESULTADO DE APRENDIZAJE 3. Aplica los fundamentos de una cultura de calidad en el servicio al cliente.

ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	EVIDENCIAS		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	TIPO			PONDERACIÓN
				Au	Co	He	
Aplica los fundamentos de una cultura de calidad a partir de una situación de servicio al cliente mediante una escenificación.	Conocimiento	Producto	Rúbrica	X	X	X	15%
	Elementos y fundamentos que sustentan una cultura de calidad en el servicio.	Escenificación.					
	Desempeño	Actitud	Lista de verificación			X	10%
	Atiende al cliente aplicando los fundamentos de una cultura de calidad.	Amabilidad Responsabilidad Trabajo colaborativo Perseverancia Iniciativa					

UNIDAD DE APRENDIZAJE 3. APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN Y VENTAS.

RESULTADO DE APRENDIZAJE 1. Maneja instrumentos y estrategias de promoción de productos y servicios de la empresa.

RESULTADO DE APRENDIZAJE 2. Maneja estrategias de venta de productos y servicios de la empresa.

RESULTADO DE APRENDIZAJE 3. Realiza la promoción de productos y servicios considerando la información respectiva.

RESULTADO DE APRENDIZAJE 4. Aplica estrategias de ventas en diferentes contextos de mercado.

ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	EVIDENCIAS		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	TIPO			PONDERACIÓN
				Au	Co	He	
Realiza la promoción de un producto o servicio mediante la dramatización de una situación en donde proporcione la información respectiva al cliente.	Conocimiento	Producto	Rúbrica	X	X	X	40%
	Estrategias de promoción y ventas.	Dramatización de un caso.					
Aplica estrategias de promoción y venta en la dramatización de un caso donde venda un producto o servicio en un contexto de mercado específico.	Desempeño	Actitud	Lista de verificación			X	10%
	Aplicación de las estrategias de promoción y ventas.	Amabilidad Responsabilidad Trabajo colaborativo Perseverancia Iniciativa					

4. SECUENCIA DE EVALUACIÓN LISTA DE COTEJO

Nombre del Submódulo:	Unidad de Aprendizaje:
Profesor(a):	Grado: Grupo:
Nombre:	FECHA DE APLICACIÓN

INSTRUMENTO DE EVALUACION

Descripción: Lista de Verificación
(10%)

Producto a evaluar: _____

INSTRUCCIONES DE APLICACIÓN: A continuación se presentan los criterios que deben ser verificados en el desempeño del estudiante mediante la observación del mismo.

No	Comportamiento y actitud	REGISTRO DE CUMPLIMIENTO			OBSERVACIONES
		SI	NO	ALGUNAS VECES	
1	Asiste puntualmente a clases				
2	Es disciplinado y respetuoso en la clase				
3	Mantiene su lugar de trabajo limpio y en buenas condiciones				
4	Se interesa y participa en la clase				
5	Trabaja en forma colaborativa				
6	Cumple con los materiales necesarios para cada clase				
7	Entrega los trabajos y ejercicios realizados en tiempo y forma				
8	Manifiesta capacidad de comunicación y de relación con sus compañeros				
9	Muestra interés por sus calificaciones y su evaluación continua				
10	Está pendiente de cumplir con los lineamientos correspondientes a sus prácticas profesionales				

Observaciones Generales: _____ Resultado de la evaluación _____

Instrumento de Evaluación 1 de la Unidad de aprendizaje 1: Rúbrica Video aplicación de Técnicas y principios de atención al cliente.

(NOMBRE DE LA ESCUELA)					A U T O E V A L U A C I O N	C O E V A L U A C I O N	H E T E R O E V A L U A C I O N	T O T A L
RUBRICA DE VIDEO DE APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y PRINCIPIOS DE ATENCIÓN AL CLIENTE VALOR: 15%								
SUBMÓDULO III “APLICA ESTRATEGIAS DE MERCADOTECNIA” CLIENTES POTENCIALES”			MÓDULO I “ATIENDE					
PROFESOR(A)								
EQUIPO:			GRADO Y GRUPO:	RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:				
CATEGORIA	(10) EXCELENTE	(9 - 8) BIEN	-6) REGULAR	(5) DEFICIENTE				
GRABACIÓN 1.-Los estudiantes presentan el guión de su video. 2.-El video está editado correctamente. 3.-Utilizan escenarios acordes a lo solicitado. 4.- Cumple con el tiempo de duración acordado.	CUMPLE CON LOS CUATRO PUNTOS REQUERIDOS.	CUMPLE CON TRES DE LOS CUATRO PUNTOS REQUERIDOS.	CUMPLE CON AL MENOS DOS DE LOS PUNTOS REQUERIDOS.	NO CUMPLE NINGUNO DE LOS PUNTOS REQUERIDOS.				
CONOCIMIENTO 1.-Identifica las características del cliente. 2.-Identifica las necesidades del cliente. 3.- Identifica las técnicas de atención al cliente. 4.- Identifica los principios básicos de la atención al cliente.	CUMPLE CON LOS CUATRO PUNTOS REQUERIDOS.	CUMPLE CON TRES DE LOS CUATRO PUNTOS REQUERIDOS.	CUMPLE CON AL MENOS DOS DE LOS PUNTOS REQUERIDOS.	NO CUMPLE NINGUNO DE LOS PUNTOS REQUERIDOS.				

<p>PRODUCTO (VIDEO) 1.- El video es presentado en el formato solicitado. 2.- Es entregado puntualmente. 3.-Muestra la aplicación de los conceptos temáticos de la unidad de aprendizaje de manera práctica. 4.-Muestra el alcance de la competencia de la unidad de aprendizaje.</p>	<p>CUMPLE CON LOS CUATRO PUNTOS REQUERIDOS.</p>	<p>CUMPLE CON TRES DE LOS CUATRO PUNTOS REQUERIDOS.</p>	<p>CUMPLE CON AL MENOS DOS DE LOS PUNTOS REQUERIDOS (3 y 4)</p>	<p>NO CUMPLE NINGUNO DE LOS PUNTOS REQUERIDOS.</p>				
<p>DESEMPEÑO 1.-Aplica las técnicas de atención al cliente. 2.- Domina los principios de atención al cliente. 3.-Relaciona el trabajo con su entorno. 4.-Propone alternativas de solución a un problema.</p>	<p>CUMPLE CON LOS CUATRO PUNTOS REQUERIDOS.</p>	<p>CUMPLE CON TRES DE LOS CUATRO PUNTOS REQUERIDOS.</p>	<p>CUMPLE CON AL MENOS DOS DE LOS PUNTOS REQUERIDOS (1 y 2)</p>	<p>NO CUMPLE NINGUNO DE LOS PUNTOS REQUERIDOS.</p>				
<p>TRABAJO COLABORATIVO 1.- Todos los integrantes participan en la planificación y realización del video. 2.-Todos los integrantes aportaron sugerencias e ideas para la presentación del video. 3.- Todos los integrantes se comprometieron con la realización del video. 4.-Todos los integrantes estuvieron presentes en la proyección del video.</p>	<p>CUMPLE CON LOS CUATRO PUNTOS REQUERIDOS.</p>	<p>CUMPLE CON TRES DE LOS CUATRO PUNTOS REQUERIDOS.</p>	<p>CUMPLE CON AL MENOS DOS DE LOS PUNTOS REQUERIDOS.</p>	<p>NO CUMPLE NINGUNO DE LOS PUNTOS REQUERIDOS.</p>				

Instrumento de Evaluación 1 de la Unidad de aprendizaje 2: Rúbrica de escenificación de los fundamentos de una cultura de calidad en el servicio al cliente.

(NOMBRE DE LA ESCUELA)					A U T O E V A L U A C I O N	C O E V A L U A C I O N	H E T E R O E V A L U A C I O N	T O T A L
RUBRICA DE ESCENIFICACIÓN DE LOS FUNDAMENTOS DE UNA CULTURA DE CALIDAD EN EL SERVICIO AL CLIENTE. VALOR: 15%								
SUBMÓDULO III “APLICA ESTRATEGIAS DE MERCADOTECNIA” POTENCIALES”			MÓDULO I “ATIENDE CLIENTES					
PROFESOR(A)								
EQUIPO:				GRADO Y GRUPO:	RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:			
CATEGORIA	(10) EXCELENTE	(9 - 8) BIEN	(7 -6) REGULAR	(5) DEFICIENTE				
FORMALIDAD Y CREATIVIDAD. 1.- Muestran originalidad y creatividad en la presentación de su escenificación. 2.- Traen la escenografía y utilería correspondiente para su presentación. 3.- Los materiales utilizados en la escenificación son presentables y de calidad. 4.- Utilizan el vestuario adecuado para la escenificación.	CUMPLE CON LOS CUATRO PUNTOS REQUERIDOS.	CUMPLE CON TRES DE LOS CUATRO PUNTOS REQUERIDOS.	CUMPLE CON AL MENOS DOS DE LOS PUNTOS REQUERIDOS.	NO CUMPLE NINGUNO DE LOS PUNTOS REQUERIDOS.				
CONOCIMIENTO 1.-Identifica las habilidades de comunicación en la atención al cliente. 2.-Identifica las técnicas de comunicación en la atención al cliente.	CUMPLE CON LOS PUNTOS REQUERIDOS AL 100%.	CUMPLE CON LOS PUNTOS REQUERIDOS AL 90%.	CUMPLE CON LOS PUNTOS REQUERIDOS EN UN 70%.	NO CUMPLE CON LOS PUNTOS REQUERIDOS.				
PRODUCTO (ESCENIFICACIÓN) 1.-La escenificación es presentada puntualmente. 2.- El equipo muestra organización en las tareas para llevar a cabo la escenificación. 3.-Cuentan con los materiales necesarios para la realización del trabajo en tiempo y forma. 4.-Muestra el alcance de la competencia de la unidad de aprendizaje.	CUMPLE CON LOS CUATRO PUNTOS REQUERIDOS.	CUMPLE CON TRES DE LOS CUATRO PUNTOS REQUERIDOS.	CUMPLE CON AL MENOS DOS DE LOS PUNTOS REQUERIDOS (3 y 4)	NO CUMPLE NINGUNO DE LOS PUNTOS REQUERIDOS.				

<p>DESEMPEÑO 1.-Aplica técnicas de comunicación en la atención al cliente. 2.- Aplica los fundamentos de una cultura de calidad en el servicio al cliente. 3.-Relaciona el trabajo con su entorno. 4.-Propone alternativas de solución a un problema.</p>	<p>CUMPLE CON LOS CUATRO PUNTOS REQUERIDOS.</p>	<p>CUMPLE CON TRES DE LOS CUATRO PUNTOS REQUERIDOS.</p>	<p>CUMPLE CON AL MENOS DOS DE LOS PUNTOS REQUERIDOS (1 y 2)</p>	<p>NO CUMPLE NINGUNO DE LOS PUNTOS REQUERIDOS.</p>				
<p>TRABAJO COLABORATIVO 1.- Todos los integrantes participan en la planificación y realización de la escenificación. 2.-Todos los integrantes aportaron sugerencias e ideas para la escenificación. 3.- Todos los integrantes se comprometieron con la realización del trabajo. 4.-Todos los integrantes participaron de manera activa en la escenificación del caso.</p>	<p>CUMPLE CON LOS CUATRO PUNTOS REQUERIDOS.</p>	<p>CUMPLE CON TRES DE LOS CUATRO PUNTOS REQUERIDOS.</p>	<p>CUMPLE CON AL MENOS DOS DE LOS PUNTOS REQUERIDOS.</p>	<p>NO CUMPLE NINGUNO DE LOS PUNTOS REQUERIDOS.</p>				

Instrumento de Evaluación 1 y 2 de la Unidad de aprendizaje 3: Rúbrica de evaluación para juego de roles (Dramatización) de la promoción y venta de un producto o servicio.

(NOMBRE DE LA ESCUELA)				A U T O E V A L U A C I O N	C O E V A L U A C I O N	H E T E R O E V A L U A C I O N	T O T A L
RUBRICA DE JUEGO DE ROLES (DRAMATIZACIÓN) DE LA PROMOCIÓN Y VENTA DE UN PRODUCTO O SERVICIO. VALOR: 40%							
SUBMÓDULO III “APLICA ESTRATEGIAS DE MERCADOTECNIA”		MÓDULO I “ATIENDE					
CLIENTES POTENCIALES”							
PROFESOR(A)							
EQUIPO:							
EQUIPO:							
INDICADORES	(10) EXCELENTE	(9 - 8) BIEN	-6) REGULAR	(5) DEFICIENTE			
APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN.	Participa en la definición grupal de conceptos, situaciones y temas relacionados con el uso de las estrategias de promoción a partir de la guía de observación especificada para tal efecto.	Participa en la definición grupal de conceptos, situaciones y temas relacionados con el uso de las estrategias de promoción a partir de la guía de observación especificada para tal efecto.	Participa en la definición grupal de conceptos, situaciones y temas relacionados con el uso de las estrategias de promoción a partir de la guía de observación especificada para tal efecto.	No participa en la definición grupal de conceptos, situaciones y temas relacionados con el uso de las estrategias de promoción a partir de la guía de observación especificada para tal efecto.			
	Maneja estrategias e instrumentos de promoción para productos y servicios.	Maneja estrategias e instrumentos de promoción para productos y servicios.	Maneja estrategias e instrumentos de promoción para productos y servicios.	No maneja estrategias e instrumentos de promoción para productos y servicios.			
	Propone y contribuye a crear ambientaciones de promoción de productos o servicios utilizando las técnicas de Mercadotecnia.	Propone y contribuye a crear ambientaciones de promoción de productos o servicios utilizando las técnicas de Mercadotecnia.	Representa eficazmente roles de cliente y Proveedor en la realización de la dramatización.	No propone ni contribuye a crear ambientaciones de promoción de productos o servicios.			
	Representa eficazmente roles de cliente y Proveedor en la realización de la dramatización.	Representa eficazmente roles de cliente y Proveedor en la realización de la dramatización.	Representa eficazmente roles de cliente y Proveedor en la realización de la dramatización.	No representa eficazmente roles de cliente y vendedor en la realización de la dramatización.			
	Utiliza recursos diversos para la representación: escenografía, video, música, vestuario, etc., manifestando su creatividad, ingenio y profesionalismo.	Representa eficazmente roles de cliente y Proveedor en la realización de la dramatización.	Representa eficazmente roles de cliente y Proveedor en la realización de la dramatización.	No realiza la dramatización.			



<p>APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS DE VENTAS.</p>	<p>Participa en la definición grupal de conceptos, situaciones y temas relacionados con el uso de las estrategias de ventas a partir de la guía de observación especificada para tal efecto.</p> <p>Maneja estrategias de ventas para productos y servicios.</p> <p>Realiza la venta de productos o servicios utilizando las técnicas de Mercadotecnia.</p> <p>Representa eficazmente roles de cliente y vendedor en la realización de la dramatización.</p> <p>Utiliza recursos diversos para la representación: escenografía, video, música, vestuario, etc., manifestando su creatividad, ingenio y profesionalismo.</p> <p>Realiza y entrega en tiempo y forma el reporte final de la actividad con sus respectivas conclusiones.</p>	<p>Participa en la definición grupal de conceptos, situaciones y temas relacionados con el uso de las estrategias de ventas a partir de la guía de observación especificada para tal efecto.</p> <p>Maneja estrategias de ventas para productos y servicios.</p> <p>Realiza la venta de productos o servicios utilizando las técnicas de Mercadotecnia.</p> <p>Representa eficazmente roles de cliente y vendedor en la realización de la dramatización.</p> <p>Realiza y entrega en tiempo y forma el reporte final de la actividad con sus respectivas conclusiones.</p>	<p>Participa en la definición grupal de conceptos, situaciones y temas relacionados con el uso de las estrategias de ventas a partir de la guía de observación especificada para tal efecto.</p> <p>Maneja estrategias de ventas para productos y servicios.</p> <p>Realiza la venta de productos o servicios utilizando las técnicas de Mercadotecnia.</p> <p>Representa eficazmente roles de cliente y vendedor en la realización de la dramatización.</p>	<p>No participa en la definición grupal de conceptos, situaciones y temas relacionados con el uso de las estrategias de ventas a partir de la guía de observación especificada para tal efecto.</p> <p>No maneja estrategias de ventas para productos y servicios.</p> <p>No realiza la venta de productos o servicios utilizando las técnicas de Mercadotecnia.</p> <p>No representa eficazmente los roles de cliente y vendedor en la realización de la dramatización.</p> <p>No realiza la dramatización.</p> <p>No realiza ni entrega el reporte final de la actividad.</p>				
--	---	--	--	---	--	--	--	--



Gobierno que trabaja y logra
enGRANDE



GOBIERNO DEL
ESTADO DE MÉXICO



GOBIERNO QUE TRABAJA Y LOGRA
enGRANDE

MÓDULO PROFESIONAL I

ATIENDE CLIENTES
POTENCIALES

SUBMÓDULO IV

Instrumenta la práctica

1. PRESENTACIÓN DEL SUBMÓDULO

MÓDULO I. ATIENDE CLIENTES POTENCIALES

SUBMÓDULO IV. INSTRUMENTA LA PRÁCTICA

El submódulo de Instrumenta la Práctica ubicado en el segundo semestre, se constituye como uno de los submódulos indispensables en la retícula para proveer al estudiante de las herramientas que le permitan fomentar una actitud crítica y emprendedora para investigar y aplicar sus conocimientos en la creación de instrumentos, guías, reportes, fichas de observación de campo, cuestionarios, entrevistas; que le posibiliten el indagar, recopilar, organizar y sistematizar la información propia de su campo profesional.

MÓDULO I. ATIENDE CLIENTES POTENCIALES

• **300 HRS.**

MANEJA HERRAMIENTAS BÁSICAS DE CONTABILIDAD EN EL REGISTRO DE LAS OPERACIONES FINANCIERAS Y COMERCIALES DE EMPRESAS PÚBLICAS Y PRIVADAS.

•80 HRS.

MANEJA LA LEGISLACIÓN QUE REGULA EL SISTEMA FINANCIERO Y BANCARIO EN MÉXICO EN SITUACIONES ESPECÍFICAS DE LOS ENTES ECONÓMICOS.

•80 HRS.

APLICA ESTRATEGIAS DE MERCADOTECNIA EMPLEANDO TECNICAS DE ATENCIÓN AL CLIENTE, PROMOCIÓN Y VENTAS EN EMPRESAS PÚBLICAS Y PRIVADAS.

•100 HRS.

DOCUMENTA EL QUEHACER DEL TÉCNICO PARA IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE NEGOCIO DENTRO DE SU COMUNIDAD.

•40 HRS.

1251 TÉCNICOS EN CIENCIAS CONTABLES-FINANCIERAS

6210 CAJEROS, PAGADORES Y COBRADORES

7110 ENCARGADOS Y RESPONSABLES DE COMERCIO

•OCUPACIONES DE ACUERDO A LA CLASIFICACIÓN MEXICANA DE OCUPACIONES (CMO)

5221 Banca múltiple.

5222 Instituciones financieras de fomento económico.

5223 Uniones de crédito e instituciones de ahorro

4621 Comercio al por menor en tiendas de autoservicio

4622 Comercio al por menor en tiendas departamentales

•SITIOS DE INSERCIÓN DE ACUERDO AL SISTEMA DE CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL DE AMÉRICA DEL NORTE (SCIAN)

UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Análisis del Perfil de Egreso de la Carrera Técnica Cursada

2. Oportunidades de negocio en el campo profesional

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

- Expresa las características principales que conforman el perfil de egreso.
- Describe las áreas ocupacionales de la carrera técnica.
- Formula preguntas e hipótesis para orientar las posibles oportunidades de negocio de acuerdo a las áreas ocupacionales de su carrera.
- Aplica métodos de recolección de datos para identificar las oportunidades de negocio.

3. MATRIZ DE RESULTADOS DE APRENDIZAJE

MÓDULO I. ATIENDE CLIENTES POTENCIALES
SUBMÓDULO IV. INSTRUMENTA LA PRÁCTICA

UNIDAD DE APRENDIZAJE 1. ANÁLISIS DEL PERFIL DE EGRESO DE LA CARRERA TÉCNICA CURSADA				
<ul style="list-style-type: none"> RESULTADO DE APRENDIZAJE 1. Expresa las características principales que conforman el perfil de egreso. 				CARGA HORARIA: 6
ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN	EVIDENCIAS		CONTENIDOS DE REFERENCIA
<ul style="list-style-type: none"> Elabora un mapa conceptual que incluya la descripción de la carrera técnica que cursa así como los objetivos y el perfil de egreso del técnico profesional. 	20%	Conocimiento	Producto	Descripción de la carrera técnica Objetivo de la carrera técnica Perfil de Ingreso Perfil de Egreso
			Mapa Conceptual	
		Desempeño	Actitud	
<ul style="list-style-type: none"> RESULTADO DE APRENDIZAJE 2. Describe las áreas ocupacionales de la carrera técnica. 				CARGA HORARIA: 14
ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN	EVIDENCIAS		CONTENIDOS DE REFERENCIA
<ul style="list-style-type: none"> Elabora un catálogo de empresas de su comunidad que corresponda a las áreas de ocupación de acuerdo a su perfil de egreso que incluya los siguientes elementos: nombre de la empresa, giro, tamaño, productos o servicios que ofrece, descripción general de las principales actividades de la misma, croquis de ubicación, descripción de las actividades inherentes a su especialidad que puede aplicar en dicha empresa. 	30%	Conocimiento	Producto	Empresa Tipos de empresa: por su giro, tamaño y origen del capital. Áreas funcionales en empresas públicas y privadas.
			Catálogo empresarial	
		Desempeño	Actitud	

UNIDAD DE APRENDIZAJE 2. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN EL CAMPO PROFESIONAL

- **RESULTADO DE APRENDIZAJE 1.** Formula preguntas e hipótesis para orientar las posibles oportunidades de negocio de acuerdo a las áreas ocupacionales de su carrera.

CARGA HORARIA:
6

ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN	EVIDENCIAS		CONTENIDOS DE REFERENCIA
		Conocimiento	Producto	Perfil del empresario exitoso en México Concepto y características de la Microempresa Plan de Negocio: Concepto, finalidad, estructura.
		Desempeño	Actitud	

- **RESULTADO DE APRENDIZAJE 2.** Aplica métodos de recolección de datos para identificar las oportunidades de negocio.

CARGA HORARIA:
14

ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN	EVIDENCIAS		CONTENIDOS DE REFERENCIA
<ul style="list-style-type: none"> • Presenta un reporte de información documental y de campo que incluya: contexto económico, social y cultural de su comunidad (elegir municipio y localidad), principales giros y tamaños de empresas que predominan, problemas o necesidades que no se han atendido, análisis de las características de los emprendedores que se encuentran dentro de su comunidad. 	50%	Conocimiento	Producto	Métodos de recolección de datos: observación, entrevista, encuesta Instrumentos de recolección de datos: guía de observación, cuestionario
			Reporte de información documental y de campo.	
		Desempeño	Actitud	

- González Salazar, Diana, (2007), *Plan de Negocios para Emprendedores al Éxito*. Mc Graw Hill.
- Balanco, Greg, (2008). *Cómo Preparar un Plan de Negocios Exitoso*. Mc Graw Hill.
- Stettinnius, Wallace, (2009). *Plan de Negocios*. Profit.
- Alcaráz, Rafael, (2011), *El Emprendedor de Éxito*. Mc Graw Hill.
- Freire, Andy, (2011). *Pasión por Emprender: de la idea a la cruda realidad*. Santillana.
- Morales Ochoa, Manuel (2011). *Sea emprendedor, inicie con éxito su propio negocio*. Pearson Educación.
- Kiyosaki, Roberto, (2010), *Padre Rico Padre Pobre*, Aguilar.
- Hill, Napoleón, (2011), *Piense y hágase rico*. Idea y Creación editorial.
- Münch Galindo, Lourdes, (2011), *Fundamentos de Administración*. Trillas.
- www.gestiopolis.com/canales/emprendedora/articulos/32/princip.htm (17/01/13)
- www.oem.com.mx/esto/notas/n520175.htm (17/01/13)
- www.educamericas.com/articulos/reportajes/¿cual-es-el-secreto-del-exito-de-los-grandes-empresarios (17/01/13)
- www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/administracion/areafuncional.htm (17/01/13)
- www.emagister.com/curso-principios-administrativos-estructura-organizacional/areas-funcionales (17/01/13)
- www.cnnexpansion.com/emprendedores/2008/11/07/7-pasos-para-hacer-tu-plan-de-negocios (17/01/13)



GOBIERNO DEL
ESTADO DE MÉXICO



GOBIERNO QUE TRABAJA Y LOGRA
enGRANDE

GUÍA DIDÁCTICA DEL SUBMÓDULO IV

INSTRUMENTA LA PRÁCTICA

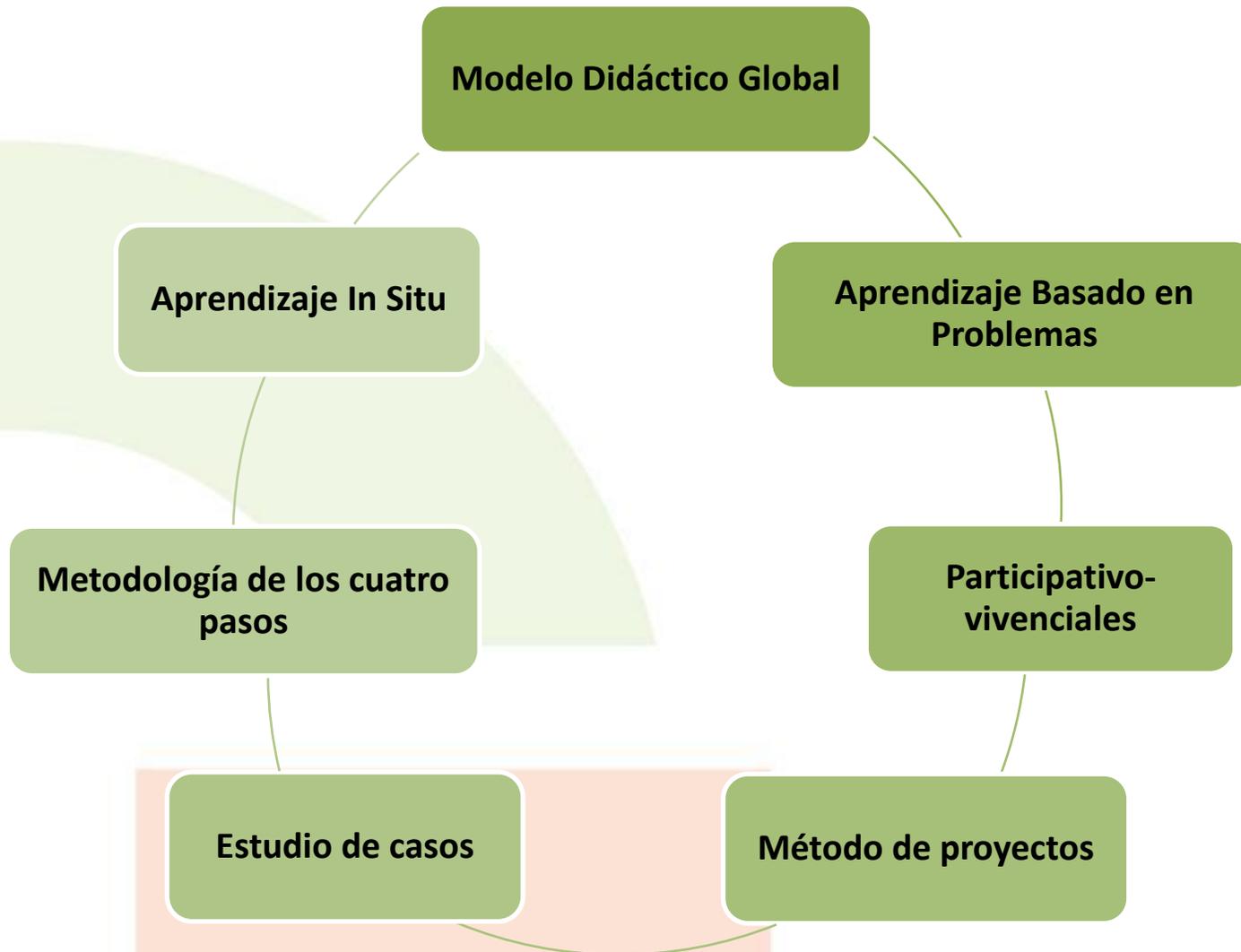
La secuencia didáctica se entiende como una estrategia de trabajo a partir de la cual, el docente traza el recorrido pedagógico que necesariamente deberán transitar sus estudiantes junto a él, para construir y reconstruir el conocimiento, ajustándolo a demandas socioculturales del contexto. El ordenamiento del proceso enseñanza - aprendizaje corresponde a la consideración de tiempos reales, recursos materiales, cantidad de estudiantes, sus conocimientos previos y otras variables contextuales, construyendo redes cada vez más complejas, interrelacionando lo conceptual con lo procedimental y lo actitudinal para el logro de las competencias.

En la secuencia didáctica se evidencia el propósito de generar una variedad de experiencias que determinen en los estudiantes una historia rica en significados de lo que aprende y por lo tanto, una mayor disponibilidad para la acción.

Las actividades de las secuencias toman en cuenta los siguientes aspectos esenciales:

- Indagar acerca del conocimiento previo de los estudiantes y comprobar que su nivel sea adecuado al desarrollo de los nuevos conocimientos (encuadre del curso).
- Asegurarse que los contenidos sean significativos y funcionales y que representen un reto o desafío aceptable.
- Que promuevan la actividad mental y la construcción de nuevas relaciones conceptuales.
- Que estimulen la autoestima y el autoconcepto.
- Que posibiliten la autonomía y la metacognición.

2. ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA- APRENDIZAJE



2.1 TABLA DE REFERENCIAS DE ESTRATEGIAS

TABLA DE REFERENCIA DE ESTRATEGIAS																
ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE	Aprendizaje Significativo	Síntesis	Repaso	Participación y Trabajo en Equipo	Discusión y Análisis	Toma de Decisiones	Des. habilidades y destrezas manuales	Aprendizaje de Procedimientos de	Solución de Problemas	Liderazgo	Transferencia de Conocimientos	Adquisición de Conocimientos	Investigación	Autoconocimiento	Desarrollo de Actitudes	Desarrollo de Habilidades
DEMOSTRATIVA O MÉTODO DE CUATRO PASOS							X	X								
ESTUDIO DE CASOS				X	X	X			X						X	X
EXPOSITIVA		X	X									X				
INVESTIGACIÓN		X											X		X	X
APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS				X		X			X							
APRENDIZAJE IN SITU								X	X							X
PARTICIPATIVO-VIVENCIAL										X	X			X		
MÉTODO DE PROYECTOS	X			X			X	X	X			X		X		X
MODELO DIDÁCTICO GLOBAL																

RESULTADO DE APRENDIZAJE 1: EXPRESA LAS CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES QUE CONFORMAN EL PERFIL DE EGRESO.

DOCENTE	ESTUDIANTE
<ul style="list-style-type: none"> • Presenta el curso y la finalidad del mismo, se indica la dinámica de trabajo. • Realiza la evaluación diagnóstica para detectar los conocimientos previos que tienen los estudiantes en relación a los contenidos de referencia del resultado de aprendizaje a través de una lluvia de ideas. • Unifica las referencias teóricas de los estudiantes. • Mediante el uso de diapositivas explica qué es un perfil de carrera, la diferencia entre perfil de ingreso y egreso. • Proporciona a los alumnos la información en copias sobre la carrera técnica cursada que incluya: descripción de la carrera, objetivo, perfil de ingreso y el perfil de egreso. • Indica a los estudiantes que formen equipos de 4 alumnos y se le proporciona un pliego de papel bond y marcadores para que realicen un tríptico sobre la carrera técnica cursada. • Solicita a cada equipo que presente y explique su tríptico. • Retroalimenta lo expuesto por cada equipo y solicita 	<ul style="list-style-type: none"> • Participa activamente en la lluvia de ideas con el uso de sus conocimientos previos. • Toma notas de la explicación del docente. • Revisa que su material este completo. • Forma su equipo de trabajo y analiza la información en conjunto, identifica los datos más relevantes que debe contener su tríptico ya que en él se presentará su carrera técnica y debe ser lo más comprensible para quien lo lea. • Explica oralmente la información contenida en su tríptico. • Resume y organiza la información, elaborando un mapa conceptual del tema, siguiendo las



que de manera individual elaboren un mapa mental que contenga los temas tratados.

- Aplica la estrategia de evaluación 1 de la Unidad de aprendizaje 1.

instrucciones del Docente; coloca en la parte superior los conceptos generales y a partir de ellos los conceptos particulares o específicos. Cada concepto se encierra en un óvalo y se relaciona con otros mediante líneas y palabras de enlace.

- Utiliza palabras, colores, dibujos o imágenes, códigos personales, etc., incrementando así el poder de la memoria.
- Realiza la actividad de evaluación 1 de la Unidad de aprendizaje 1.

RECURSOS DIDÁCTICOS

Pizarrón. Marcadores, Copias, Colores, Marcadores, Papel Bond

RESULTADO DE APRENDIZAJE 2: DESCRIBE LAS ÁREAS OCUPACIONALES DE LA CARRERA TÉCNICA.

DOCENTE	ESTUDIANTE
<ul style="list-style-type: none"> • Se utilizará el modelo didáctico global por cuadrantes: • Cuadrante uno: Se propiciará el ambiente de motivación mediante la proyección de videos de diferentes tipos de empresas. • Mediante lluvia de ideas pide al estudiante que lea sus preguntas. • Cuadrante dos y tres: proporciona las fuentes de internet y bibliográficas para que puedan desarrollar los contenidos temáticos: empresa, tipos de empresas y áreas funcionales. • Cuadrante cuatro: Solicita que la información obtenida se sintetice en un mapa conceptual de cada tema para su comprensión. • Presenta una breve explicación ya sintetizada de los temas para unificar conceptos y se relacionarán directamente con los videos observados y con las preguntas elaboradas por los estudiantes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Toma nota de la información presentada en el video, redacta preguntas de interés para externarlas al término de los videos. • Busca posibles respuestas utilizando sus conocimientos previos. • Realiza la búsqueda de la información atendiendo a las fuentes proporcionadas por el docente. En clase presentará dicha información impresa para desarrollar sus mapas conceptuales. • Resume y organiza la información, elaborando un mapa conceptual del tema, siguiendo las instrucciones del Docente; coloca en la parte superior los conceptos generales y a partir de ellos los conceptos particulares o específicos. Cada concepto se encierra en un óvalo y se relaciona con otros mediante líneas y palabras de enlace. • Utiliza palabras, colores, dibujos o imágenes, códigos personales, etc., incrementando así el poder de la memoria. • Participa activamente con el apoyo de la información vertida en sus mapas conceptuales.

- Cuadrante cinco y seis: Forma equipos de trabajo y orienta a los estudiantes en los criterios para la elaboración de cuadros comparativos de información básica de las empresas de la localidad, su finalidad y áreas ocupacionales afines al perfil de egreso de la carrera.
- Solicita a los estudiantes la presentación oral de los cuadros comparativos.
- Organiza una mesa de discusión donde los estudiantes manifiesten el dominio de la información relativa a las áreas ocupacionales de su carrera.

Aplica la estrategia de evaluación 2 de la Unidad de aprendizaje 1.

- Elabora cuadros comparativos de información básica de las empresas de su comunidad, así como de las áreas ocupacionales existentes afines a la carrera que estudia, de acuerdo con las indicaciones del docente.
- Presenta de forma impresa los cuadros comparativos para que se le hagan las observaciones pertinentes, mediante borradores.
- Participa en una mesa de discusión grupal en la cual da a conocer al grupo la información relacionada a las empresas y áreas ocupacionales afines a su carrera.

Realiza la actividad de evaluación 2 de la Unidad de aprendizaje 1.

RECURSOS DIDÁCTICOS

Computadora, Pizarrón, Marcadores, Borradores, Investigación vía internet, Cañón.

RESULTADO DE APRENDIZAJE 1: FORMULA PREGUNTAS E HIPÓTESIS PARA ORIENTAR LAS POSIBLES OPORTUNIDADES DE NEGOCIO DE ACUERDO A LAS ÁREAS OCUPACIONALES DE SU CARRERA.

DOCENTE	ESTUDIANTE
<ul style="list-style-type: none"> • Propicia el ambiente de motivación mediante la lectura de casos de empresarios en México que encontraron una oportunidad de negocio y la hicieron crecer hasta convertirse en empresas exitosas. • Propone una pregunta generadora de reflexión en torno a los factores del éxito de las empresas y genera la participación de los estudiantes para proponer preguntas secundarias. • Propone a los estudiantes un plan de indagación para recabar la información necesaria que da respuesta a las preguntas generadora y secundarias. • Proporciona las fuentes de internet y bibliográficas para desarrollar el plan de indagación, mismo que conducirá a identificar conceptos y características de las microempresas, así como la finalidad y estructura del plan de negocio. • Se solicita la esquematización de la información en mapas conceptuales y/o mentales que respondan a las preguntas, proporcionando las orientaciones necesarias para su elaboración. 	<ul style="list-style-type: none"> • El estudiante leerá el material proporcionado por el docente y definirá las características, habilidades, conocimientos y actitudes que determinan o favorecen el éxito de los empresarios. • Participa en la formulación de preguntas asociadas a los factores que determinan el éxito o fracaso de una empresa y a las condiciones que permiten hacerla prosperar. • Con base en los cuadros comparativos y catálogo de empresas de la comunidad, así como de las fuentes electrónicas y bibliográficas proporcionadas por el docente, concreta un plan de indagación con el cual responder a las preguntas. • Consulta las fuentes y organiza la información de acuerdo con las indicaciones del docente. • Separa y analiza la información para realizar el esquema cognitivo, ordena en importancia los conceptos y los jerarquiza, de acuerdo a las preguntas.

- Promueve una dinámica de análisis de las respuestas.
- Conduce al grupo a la formulación de hipótesis que explican el éxito o fracaso de las empresas, a partir de la solución de la pregunta generadora.

Solicita que en base al perfil de la carrera técnica, la información del proceso de indagación y las respuestas construidas a las preguntas, los estudiantes formulen posibilidades de negocio hipotéticas con posibilidades de emprenderse en la comunidad

- Analiza junto con el docente las respuestas construyendo argumentos a partir de la información obtenida.
- Formula hipótesis a partir de las respuestas a las preguntas para generar la solución a la pregunta generadora, asociada a las condiciones que determinan el éxito o fracaso de las empresas.
Construye una serie de ideas de negocio que hipotéticamente pudieran satisfacer necesidades o resolver problemas en su comunidad de acuerdo a su área de formación tecnológica.

RECURSOS DIDÁCTICOS

Computadora, internet, material impreso

RESULTADO DE APRENDIZAJE 2: APLICA MÉTODOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS PARA IDENTIFICAR LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO.

DOCENTE	ESTUDIANTE
<ul style="list-style-type: none"> Realiza una evaluación diagnóstica a través de la lluvia de ideas para identificar el nivel de conceptualización de los métodos de recolección de datos (observación, entrevista y encuesta) y de los instrumentos que se pueden aplicar: guía de observación, cuestionario. Identifica las necesidades teóricas sobre los conceptos de la unidad que permitirán al estudiante recopilar la información de campo. Organiza equipos de trabajo de 5 personas y conduce la elaboración de preguntas que permitan explorar las posibilidades de negocio que a nivel hipotético se han construido, a través del diseño de diferentes métodos e instrumentos de recolección de datos en la comunidad. Conduce la elaboración de un plan de indagación para obtener información documental y de campo. Asesora a los equipos para la exposición del plan de indagación. Indica a los equipos cómo trabajar un reporte de información documental y de campo, empleando los métodos e instrumentos diseñados. Delimita la 	<ul style="list-style-type: none"> Participa activamente retomando sus conocimientos previos. Se organiza con su equipo de trabajo para indagar cuáles son los métodos e instrumentos de recolección de datos de acuerdo con las indicaciones del docente. Diseña con la ayuda del docente los instrumentos de recolección de datos. Construye un plan de indagación para obtener la información documental y de campo de las empresas de la comunidad y lo presenta ante el grupo. Presenta en equipo el plan de indagación precisando el uso de los métodos e instrumentos de recolección de datos en diapositivas. Participa en el proceso de indagación de acuerdo con el área geográfica de la comunidad asignada por el docente. Aplica estrategias e instrumentos de recolección de



finalidad de la actividad, que servirá para establecer áreas de oportunidad para la creación de un plan de negocio.

- Asigna a los estudiantes las localidades o colonias en las que se realizará el proceso de indagación.
- Calendariza y organiza las actividades, productos preliminares y definitivos con los cuales los equipos integrarán una carpeta de evidencias.

a) Información documental:

- Describir el contexto social, económico y cultural de la localidad señalada (número de habitantes, tipo de población, número de escuelas, sectores económicos de mayor crecimiento, vías de comunicación y servicios públicos, etc.).

b) Información de campo:

- Guía de observación para identificar a las empresas de la localidad por dos parámetros: tamaño y giro, registrar resultados, tabular y graficar. Con esta información el estudiante determinará el giro y tamaño que predominan más.
- Cuestionario. Diseñar y aplicar un cuestionario en donde los habitantes de la localidad expresen qué tipos de necesidades no se pueden satisfacer en su localidad y propicia que tengan que trasladarse a otras localidades o municipios. Presentar resultados y conclusiones.
- Entrevista. El estudiante realizará 5 entrevistas a microempresarios de la localidad indicada, su guía de entrevista contendrá interrogantes como las siguientes: ¿qué propició la creación

información documental.

- Aplica estrategias e instrumentos de recolección de datos en campo.
- Presenta avances.
- Desarrolla trabajo individual y en grupos.
- Organiza los instrumentos y la información recabada de acuerdo con los lineamientos del docente para integrar una carpeta de evidencias.



del negocio?, ¿conocía del giro antes de poner el negocio?, ¿de qué fuente provenía el capital para la inversión?, ¿qué es lo más complejo de administrar su propio negocio?, ¿ha recibido ayuda especializada?, etc.

Con la información obtenida se elaborarán conclusiones.

- Organiza una plenaria de exposición de conclusiones generales.
- Solicita a los estudiantes una carpeta de evidencias que muestre el resultado del proceso de indagación, a través de los métodos e instrumentos aplicados (consultas documentales, registros de observación, cuestionarios y entrevistas)
- Aplica la estrategia de evaluación 1 de la Unidad de aprendizaje 2.

- Participa en una plenaria de conclusiones generales.
- Integra y presenta la carpeta de evidencias.

- Realiza la actividad de evaluación 1 de la Unidad de aprendizaje 2.

RECURSOS DIDÁCTICOS

Computadora, Cañón, Investigación vía Internet, Copias.



GOBIERNO DEL
ESTADO DE MÉXICO



GOBIERNO QUE TRABAJA Y LOGRA
enGRANDE

GUÍA DE EVALUACIÓN DEL SUBMÓDULO IV

INSTRUMENTA LA PRÁCTICA

La evaluación es un proceso de recolección, sistematización y análisis de información útil, suficiente, variada y pertinente, sobre el objeto de evaluación que permita guiar la toma de decisiones para mejorar los procesos de enseñanza y de aprendizaje.

En la evaluación como proceso, deben considerarse aspectos como los conocimientos semánticos y procedimentales, habilidades de pensamiento fundamentales como la capacidad de síntesis, el nivel de razonamiento lógico, la capacidad de juicio, la habilidad de observar y/o relacionar, de comprensión lectora, etc., así como factores que determinan el contexto escolar y que específicamente hacen referencia a actitudes y valores. Los contenidos conceptuales, procedimentales y actitudinales no tienen que ver con disciplinas separadas, son parte integral de todas y se consideran en la evaluación de las competencias.

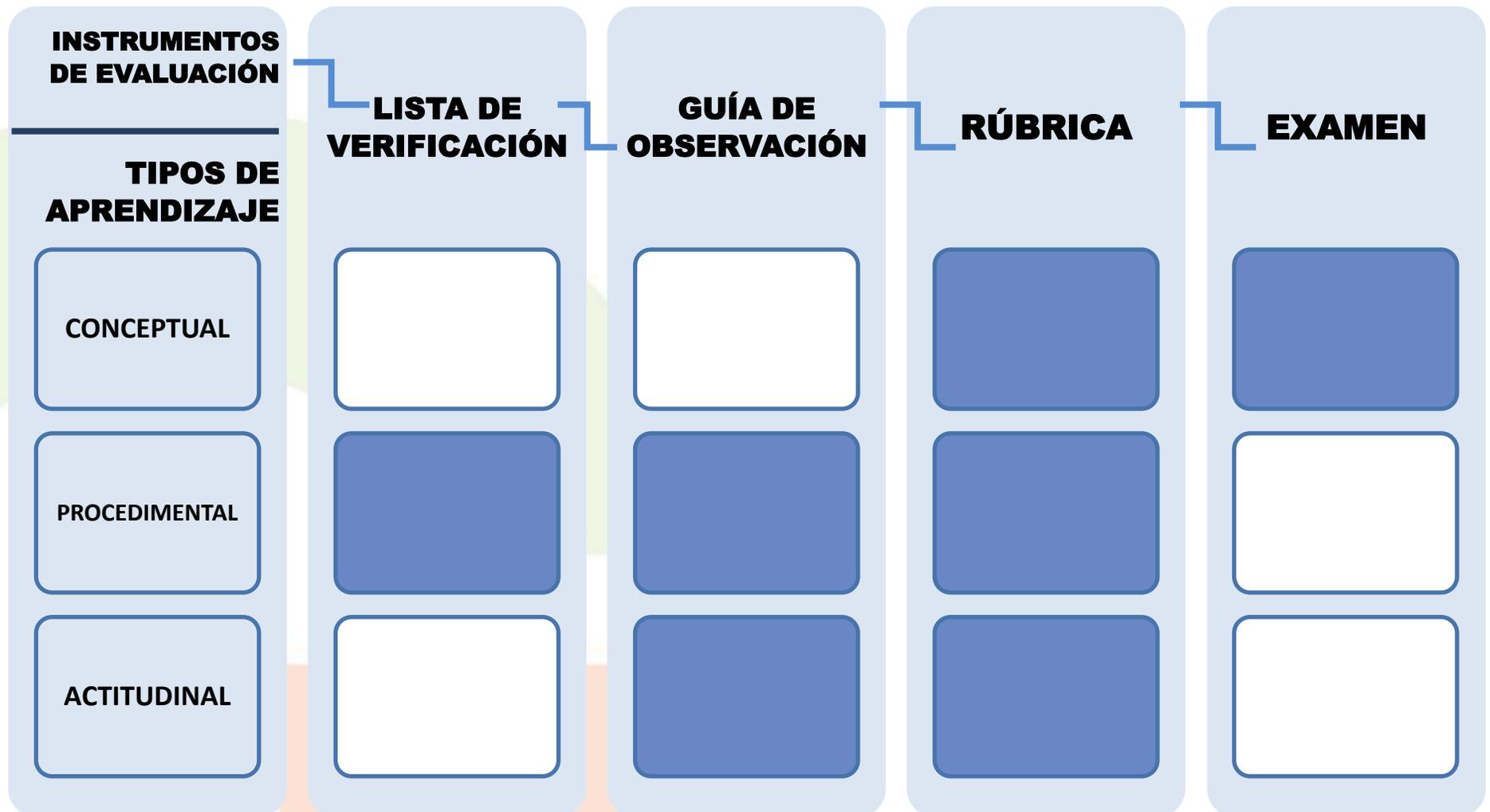
Se identifican principalmente tres funciones de la evaluación: diagnóstica, formativa y sumativa, que se distinguen por los momentos valorativos y el tiempo en el que se realizan, ofreciendo cada una diferentes finalidades; tienen como propósito cubrir de manera holística todo el proceso de aprendizaje.

- Evaluación diagnóstica: permite identificar las condiciones en que se encuentran los estudiantes en el proceso de aprendizaje generalmente al inicio del curso, estimando los conocimientos previos que ayuden a orientar el proceso educativo.
- Evaluación formativa: tiene por objeto mejorar, corregir o reajustar el avance del estudiante; permite estimar la eficacia de las experiencias de aprendizaje para mejorarlas.
- Evaluación sumativa: se lleva a cabo al final de un proceso considerando el conjunto de evidencias del desempeño correspondientes a los resultados de aprendizaje logrado, mediante ella se asume una acreditación o promoción.

Existen tres tipos de evaluación según el agente que la realiza: autoevaluación, coevaluación y heteroevaluación

- Autoevaluación: es la que realiza el estudiante acerca de su propio desempeño, haciendo una valoración y reflexión acerca de su actuación en el proceso de aprendizaje.
- Coevaluación: es la que se basa en la valoración y retroalimentación que realizan los pares miembros del grupo de estudiantes.
- Heteroevaluación: es aquella que el docente o agentes externos realizan de los desempeños de los estudiantes, aportando elementos para la retroalimentación del proceso.

El enfoque de la evaluación se centra en cuatro tipos de evidencias: de desempeño, de productos, de actitudes y de conocimientos, que permiten emitir juicios de valor sobre el logro de las competencias. Por lo anterior, se requiere de instrumentos adecuados, pertinentes y acordes al objeto de evaluación, entre los considerados son: rúbrica, lista de cotejo, guía de observación y examen.



3. MATRIZ DE EVALUACIÓN

UNIDAD DE APRENDIZAJE 1. ANÁLISIS DEL PERFIL DE EGRESO DE LA CARRERA TÉCNICA CURSADA							
RESULTADO DE APRENDIZAJE 1. Expresa las características principales que conforman el perfil de egreso							
ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	EVIDENCIAS		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	TIPO			PONDERACIÓN
				Au	Co	He	
Elabora un mapa conceptual que incluya la descripción de la carrera técnica que cursa así como los objetivos y el perfil de egreso.	Conocimiento	Producto	Rúbrica			X	20%
		Mapa Conceptual					
	Desempeño	Actitud					
RESULTADO DE APRENDIZAJE 2. DESCRIBE LAS ÁREAS OCUPACIONALES DE LA CARRERA TÉCNICA							
ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	EVIDENCIAS		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	TIPO			PONDERACIÓN
				Au	Co	He	
Elaborar un catálogo de empresas de su comunidad que corresponda a las áreas de ocupación de acuerdo a su perfil de egreso que incluya los siguientes elementos: Nombre de la empresa, giro, tamaño, productos o servicios que ofrece, descripción general de las principales actividades de la misma, croquis de ubicación descripción de las actividades inherentes a su especialidad que puede desarrollar en dicha empresa.	Conocimiento	Producto	Lista de Cotejo			X	30%
		Catálogo empresarial					
	Desempeño	Actitud					

UNIDAD DE APRENDIZAJE 2. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN SU CAMPO PROFESIONAL

RESULTADO DE APRENDIZAJE 1. Formula preguntas e hipótesis para orientar las posibles oportunidades de negocio de acuerdo a las áreas ocupacionales de su carrera.

ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	EVIDENCIAS		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	TIPO			PONDERACIÓN
				Au	Co	He	
	Conocimiento	Producto					
	Desempeño	Actitud					

RESULTADO DE APRENDIZAJE 2. Aplica métodos de recolección de datos para identificar las oportunidades de negocio

ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN	EVIDENCIAS		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	TIPO			PONDERACIÓN
				Au	Co	He	
Presenta un reporte de información documental y de campo que incluya: contexto económico, social y cultural de su comunidad (elegir municipio y localidad) principales giros y tamaños que predominan; problemas o necesidades que no se han atendido; análisis de las características de los emprendedores que se encuentran en su comunidad.	Conocimiento	Producto	Rúbrica	X		X	50%
		Informe de investigación de campo y documental					
	Desempeño	Actitud					

4. SECUENCIA DE EVALUACIÓN

UNIDAD DE APRENDIZAJE 1. Análisis del perfil de egreso de la carrera técnica cursada

RESULTADO DE APRENDIZAJE 1: Expresa las características principales que conforman el perfil de egreso.

RUBRICA DE MAPA CONCEPTUAL

Criterios/ Desempeño	Excelente (3)	Bueno (2)	Suficiente (1)	Insuficiente (0)
Tema principal	Identifica las ideas principales y el objetivo central.	Identifica sólo algunas ideas y el objetivo central.	El objetivo y las ideas principales son desviadas	No identifica el objetivo central ni las ideas principales.
Representatividad	Agrupar las ideas para que estén perfectamente relacionadas.	Le cuesta trabajo la agrupación de ideas y hay ligeras desviaciones.	Le cuesta trabajo agrupar y relacionar las ideas.	No puede agrupar las ideas ni relacionarlas.
Organización	Ordena las ideas de la más abstracta y general a la más concreta y específica.	No hay un perfecto orden, sin embargo más del 70% lo está.	Se le dificulta ordenar las ideas.	Carece de orden su mapa conceptual.
Conexión de conceptos	Los conceptos y las palabras de enlace ayudan a lograr proposiciones excelentes.	Prescinde de algunos conceptos y sustituye otros pero es entendible.	Se pierden conceptos y palabras de enlace y es muy redundante en otros.	No existe ninguna conexión lógica.
Ortografía	Sin errores/ Más de 1 y menos de 3 errores ortográficos.	Más de 1 y menos de 3 errores ortográficos.	Entre 3 y 5 errores ortográficos.	Más de 5 errores ortográficos.
Limpieza	Hay pulcritud en el trabajo.	Pequeños errores de captura.	Los errores aparecen constantemente.	Errores, letras y limpieza se vuelven intolerables.

UNIDAD DE APRENDIZAJE 1. Análisis del perfil de egreso de la carrera técnica cursada		
RESULTADO DE APRENDIZAJE 1. Describe las áreas ocupacionales de la carrera técnica		
LISTA DE COTEJO PARA EVALUAR CATÁLOGO EMPRESARIAL		
Aspecto a evaluar	SI	NO
Presentó borradores del avance del catálogo		
Cooperó en el trabajo en equipo		
Contiene Portada		
Tiene el número mínimo de empresas solicitadas		
Incluye el nombre de la empresa, giro, tamaño, productos o servicios que proporciona		
Incluye la dirección completa y el croquis de ubicación de cada empresa		
Describe las actividades inherentes a su especialidad que puede aplicar en dicha empresa		
Presentó conclusiones finales		
Expuso el catálogo con el uso de diapositivas		
Las diapositivas son gráficamente atractivas		
Incluye la mayor parte de su material durante la exposición		
La exposición es fluida y clara		
Puntaje máximo: 10		
Puntaje recibido:		

UNIDAD DE APRENDIZAJE 2. Oportunidades de negocio en su campo profesional

RESULTADO DE APRENDIZAJE 1: Formula preguntas e hipótesis para orientar las posibles oportunidades de negocio de acuerdo a las áreas ocupacionales de su carrera.

RESULTADO DE APRENDIZAJE 2: Aplica métodos de recolección de datos para identificar las oportunidades de negocio.

RUBRICA DEL REPORTE DE INFORMACIÓN

Criterios/ Desempeño	Excelente (3)	Bueno (2)	Suficiente (1)	Insuficiente (0)
Portada	Nombre de la institución, carrera, módulo, nombre del estudiante, núm. de lista, título del trabajo, fecha de entrega.	Falta algún dato	Faltan varios datos	No contiene
Índice	Estructura correcta del trabajo y paginación correspondiente.	Estructura incorrecta o paginación no corresponde con el índice	Estructura y paginación incorrecta	No contiene
Objetivos	Se plantean los objetivos de manera clara y precisa.	Tiene objetivos pero no precisos	Tiene objetivos pero no son muy claros ni precisos.	No contiene
Introducción.	Incluye justificación, alcance, delimitación y preguntas que motiven al lector.	Algunos elementos faltan o no son claros.	Algunos elementos no son suficientes.	No contiene
Información Documental	Incluye la descripción del contexto social, económico y cultural de la localidad.	Incluye la descripción de sólo dos elementos de contexto de la localidad.	Incluye la descripción de sólo uno de los elementos de contexto de la localidad.	No contiene
Información de Campo	Contiene los tres métodos e instrumentos de recolección de datos: a) Observación y guía b) Encuesta y cuestionario c) Entrevista y guía	Contiene dos de los métodos e instrumentos de recolección de datos	Contiene uno de los métodos e instrumentos de recolección de datos.	No contiene

Conclusiones	Son congruentes al trabajo desarrollado y los objetivos planteados.	Se relacionan de alguna manera con el trabajo realizado y objetivos.	No tienen relación con el trabajo y los objetivos	No contiene
Bibliografía	Contiene los elementos necesarios (Autor, nombre del capítulo, título del libro, edición, editorial, país...) en formato IEEE.	Contiene los elementos necesarios sin formato IEEE.	Contiene algunos elementos.	No contiene
Gramática y ortografía	No contiene faltas de ortografía ni errores gramaticales.	Contiene de 1 a 3 faltas de ortografía y/o gramaticales.	Contiene de 4 a 7 faltas de ortografía y/o gramaticales.	Contiene más de 7 faltas de ortografía y/o gramaticales.
Exposición oral	Exposición fluida sin errores. Se nota un buen dominio del tema, no comete errores, no duda. Atrae la atención del público y mantiene el interés durante toda la exposición. Tiempo ajustado al previsto, con un final que retoma las ideas principales y redondea la exposición.	Exposición fluida, muy pocos errores. Se nota un buen dominio del tema, comete algunos errores. Interesa bastante en principio pero se hace un poco monótono. Tiempo ajustado al previsto, pero con un final precipitado o alargado por falta de control del tiempo.	Exposición poco fluida. Tiene que hacer algunas rectificaciones, de tanto en tanto parece dudar. Le cuesta conseguir o mantener el interés del público. Tiempo excesivamente largo o insuficiente para desarrollar correctamente el tema.	Exposición poco fluida. Pobre dominio del tema. Le cuesta conseguir o mantener el interés del público. Tiempo excesivamente largo o insuficiente para desarrollar correctamente el tema.
Uso de materiales y/o tecnologías audiovisuales	La exposición se acompaña de soportes visuales especialmente atractivos y de mucha calidad. (Tablas, ilustraciones, graficas, esquemas, carteles, diapositivas).	Soportes visuales adecuados e interesantes (Tablas, ilustraciones, graficas, esquemas, carteles, diapositivas).	Los elementos visuales son de baja calidad. No enriquecen la presentación. (Tablas, ilustraciones, graficas, esquemas, carteles, diapositivas).	Los elementos visuales son pocos y de baja calidad. No enriquecen la presentación. (Tablas, ilustraciones, graficas, esquemas, carteles, diapositivas).

Coordinadores del Componente de Formación Profesional

Mtra. Minerva Salazar García
Mtro. Jaime Alejandro Elizalde Gómez
Lic. Monserrat Sandoval Miranda

Coordinadores Técnico - Metodológicos

Mtro. Alfonso Cruz Serrano
Mtro. Jaime Alejandro Elizalde Gómez

Participantes del Comité de Formación Profesional de la Carrera de Técnico en Servicios Bancarios

CBT No. 1 Dr. Jorge Jiménez Cantú, Tecámac

L. R. C. María Leticia García Rodríguez
C.P. Jocelin Pérez Bolaños
Lic. Alba Sarahí González Rosado

CBT No. 2 Dr. Maximiliano Ruíz C. Nezahualcóyotl

C.P. Ma. Elena Sánchez Sánchez
Mtra. Tomasa Evelia Cruz Ávila

CBT No. 2 Isaac Guzmán Valdivia, Chimalhuacán

C. P Hilda González Nájera

CBT No. 2 Metepec

Lic. Laura Fernández Cuenca
Mtra. Nancy Santana de la Cruz

Participantes del Comité de Formación Profesional de la trayectoria INCUBAT

CBT No. 1 Dr. Leopoldo Río de la Loza, Ixtapaluca

Lic. Guadalupe Marisol Espinoza Cerón
Lic. Fernando Adalberto Herrera Montes

Gobernador Constitucional del Estado de México

Dr. Eruviel Ávila Villegas

Secretario de Educación

Lic. Raymundo E. Martínez Carbajal

Subsecretario de Educación Media Superior

Lic. Bernardo Olvera Enciso

Director General de Educación Media Superior

Lic. Jorge Alejandro Neyra González

Subdirector de Bachillerato Tecnológico

Lic. José Francisco Cobos Barreiro



GOBIERNO DEL
ESTADO DE MÉXICO



GOBIERNO QUE TRABAJA Y LOGRA
enGRANDE

ANEXOS DEL PROGRAMA DE ESTUDIOS DEL MÓDULO I

ATIENDE CLIENTES POTENCIALES

1. DESCRIPCIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE

MODELO DIDÁCTICO GLOBAL	ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE		RECURSOS DIDÁCTICOS
	DOCENTE	ESTUDIANTE	
<p>Propuesta metodológica del Modelo Educativo de Transformación Académica META), que se define como la arquitectura didáctica general para materias y módulos profesionales, integrado por una secuencia de seis cuadrantes en los que se ubican las actividades de aprendizaje para el logro de competencias. Se sustenta en los principios de la psicología del aprendizaje como un modelo de procesamiento de información, que a partir de bases constructivistas, cognoscitivistas, del pensamiento complejo y crítico, privilegia tres aspectos fundamentales: la formación de competencias, el desarrollo del pensamiento y las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC).</p> <p>Usos: Acceso, integración, análisis, procesamiento y extensión de la información científica, inherente a cualquier campo del conocimiento.</p> <p>Desarrolla estrategias para la problematización de la realidad mediante la formulación de preguntas de información.</p> <p>Manejo de las TIC para la búsqueda de información con carácter científico.</p> <p>Uso de organizadores gráficos para el procesamiento de la información.</p> <p>Desarrollo de las habilidades del pensamiento.</p> <p>Integración de la información a través de un producto final oral o escrito.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Genera un ambiente de motivación, mediante la construcción de escenarios de aprendizaje. • A partir del escenario didáctico, formula junto con los estudiantes una pregunta generadora, que corresponde a un problema de información y varias secundarias • Propone a los estudiantes una estrategia de indagación y les proporciona herramientas para la búsqueda de información en fuentes electrónicas, además de las convencionales. • Conduce a los estudiantes mediante un proceso inductivo al análisis de la información y validación de las fuentes, utilizando organizadores para responder a las preguntas secundarias. • Orienta a los estudiantes en el proceso de síntesis de la información de las preguntas secundarias y promueve el proceso deductivo para la resolución del problema correspondiente a la pregunta generadora. • Participa con los estudiantes en la resolución del problema, en correspondencia con los procedimientos propios de la disciplina. • Diseña y da a conocer al inicio del proceso a los estudiantes, la rúbrica de evaluación y evalúa al final del proceso el producto final oral o escrito. 	<ul style="list-style-type: none"> • Participa en la creación del escenario didáctico formulando situaciones y contextos vivenciales. • Construye con la guía del docente preguntas que representan problemas de información y distingue una pregunta generadora de las secundarias. • Analiza la información y aplica criterios para la validación de fuentes de información con la conducción del docente. • Construye organizadores gráficos para el análisis de la información correspondiente a las preguntas secundarias. • Sintetiza la información mediante el uso de organizadores gráficos como herramientas cognitivas que le conducen a la resolución del problema planteado en la pregunta generadora. • Reconoce los procedimientos propios de la disciplina que permiten la resolución del problema de información de la pregunta generadora. <p>Elabora y/o presenta el producto final oral o escrito, de acuerdo con los criterios de la rúbrica de evaluación</p>	<p>Guías de observación. Imágenes Entrevistas. Reportajes Notas periodísticas Lecturas. Software educativo Videos PC Internet Bibliografía Hemerografía Rotafolios Recursos multimedia Organizadores gráficos Rúbrica de evaluación</p>

APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS	ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE		RECURSOS DIDÁCTICOS
	DOCENTE	ESTUDIANTE	
<p>Usos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crear entornos y experiencias de aprendizaje que permitan resolver problemas relevantes para un determinado contexto. • Enfrentar problemas auténticos de la vida • Promover el razonamiento, la identificación y el empleo de la información. • Estimular el pensamiento crítico y creativo. • Tomar decisiones que tienen implicaciones éticas. • Crear condiciones de aprendizaje colaborativo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrena, apoya y mantiene una distancia cautelosa para no generar una dependencia total de parte de los estudiantes. • Crea condiciones para desarrollar la necesidad de pensar en el desarrollo de ABP. • Los temas que se abordaron pueden ser vinculados con facilidad a la realidad. • Supervisa responsablemente el aprendizaje. • Provoca desafío en el pensamiento de los participantes. • Supervisa y ajusta el nivel de dificultad para apoyar y mejorar las habilidades básicas. • Mantiene la dinámica del grupo sin olvidar el propósito del mismo. • Promueve aportaciones y argumentaciones válidas para ese contexto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Le permite identificar qué habilidades cognitivas posee y cuáles debe fortalecer. • Le genera la necesidad de trabajar en forma colaborativa. • Como alternativa metodológica le estimula a trabajar en equipo. • La dinámica le genera la necesidad de utilizar el pensamiento analítico, crítico y reflexivo. • El método le permitió identificar la aplicación de lo que estuvo aprendiendo. • El método le lleva a replantear conceptos sobre la realidad que le rodea. • El método de trabajo le lleva a pensar sobre las consecuencias de las decisiones. • El método le genera la necesidad de considerar el ámbito científico, social y personal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Televisión • Videogradora • Películas • Materiales de laboratorio • Libros • Revistas • Modelos biológicos • Textos escritos (escenarios didácticos) • Presentaciones electrónicas • Internet • Pizarrón • Marcadores

PARTICIPATIVO VIVENCIALES	ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE		RECURSOS DIDÁCTICOS
	DOCENTE	ESTUDIANTE	
<p>Proporciona un sentido de titularidad de lo aprendido por parte del estudiante, que difícilmente se obtiene con metodologías tradicionales. Esto es posible gracias al proceso de autodescubrimiento que se promueve, lo que garantiza que el conocimiento que se genera, surja como consecuencia directa de la experiencia de cada individuo y no como resultado de una transferencia de saberes desde un tercero.</p> <p>Usos: Los ejercicios vivenciales son una alternativa para llevar a cabo el proceso enseñanza-aprendizaje, no sólo porque facilitan la transmisión de conocimientos, sino porque además permiten identificar y fomentar aspectos de liderazgo, motivación, interacción y comunicación del grupo, etc., los cuales son de vital importancia para la organización, desarrollo y control de un grupo de aprendizaje.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Explica el tema y la competencia inherente al mismo. • Coordina una actividad vivencial en la que se exponen las generalidades de una situación o contexto asociado a un tema determinado. • Inicia la exploración profunda de los significantes de la experiencia vivida. • Analiza con el grupo las conclusiones particulares de la experiencia reciente con generalizaciones que permitan ligar lo que allí ha sucedido con lo que habitualmente sucede. • Promueve la elaboración del plan de acción que abra alternativas y posibilidades tendientes a alcanzar dicho objetivo. • Obtiene con el grupo una nueva generalización y transferencia y una nueva aplicación de estrategias para el evento vivido. 	<ul style="list-style-type: none"> • Atiende las indicaciones previas a la actividad vivencial. • Participa en la actividad vivencial, identificando todos sus componentes. • Identifica elementos significativos de la experiencia vivida. • Identifica las particularidades de la experiencia vivida, con respecto a otras experiencias. • Elabora un plan de acción que abra alternativas y posibilidades tendientes a alcanzar dicho objetivo. • Generaliza los aspectos comunes para situaciones similares. 	<p>Guía de observación</p>

ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

MÉTODO DE PROYECTOS	ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE		RECURSOS DIDÁCTICOS
	DOCENTE	ESTUDIANTE	
<p>Es una técnica didáctica que incluye actividades que pueden requerir que los estudiantes investiguen, construyan y analicen información que coincida con los objetivos específicos de una tarea determinada en la que se organizan actividades desde una perspectiva experiencial, donde el estudiante aprende a través de la práctica personal, activa y directa con el propósito de aclarar, reforzar y construir aprendizajes.</p> <p>Usos: Se aboca a los conceptos fundamentales y principios de la disciplina del conocimiento y no a temas seleccionados con base en el interés del estudiante o en la facilidad en que se traducirían a actividades o resultados. Sus usos son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aprender ideas y habilidades complejas en escenarios realistas. • Aplicar sus habilidades a una variedad de contextos. • Combinar sus habilidades completando tareas “expertas”, deberes profesionales, simulaciones de trabajo o demostraciones de la vida real. • Resolver problemas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Establece el alcance y la complejidad del proyecto. • Determina las metas del proyecto. • Define la duración del proyecto. • Determina los recursos y apoyos para el desarrollo del proyecto. • Establece preguntas guía. Las preguntas guía conducen a los estudiantes hacia el logro de los objetivos del proyecto. La cantidad de preguntas guía es proporcional a la complejidad del proyecto. • Calendariza y organiza las actividades y productos preliminares y definitivos necesarios para dar cumplimiento al proyecto. • Da seguimiento y asesora las actividades de desarrollo del proyecto. <ul style="list-style-type: none"> • Pide reportes del progreso. • Pide presentaciones de avance, • Monitorea el trabajo individual o en grupos. • Solicita una bitácora en relación con el proyecto. • Calendariza sesiones semanales de reflexión sobre avances en función de la revisión del plan de proyecto. • Verifica y evalúa el proyecto desarrollado. • Emite la calificación final del proyecto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aplica competencias adquiridas en el salón de clase en proyectos reales, cuyo planteamiento se basa en un problema real e involucra distintas áreas. • Participa en un proceso de investigación, en el que utiliza diferentes estrategias de estudio. • Desarrolla estrategias de indagación, interpretación y presentación del proceso seguido. <ul style="list-style-type: none"> • Desarrolla reportes del progreso. • Presenta avances, • Desarrolla trabajo individual o en grupos. • Elabora una bitácora en relación con el proyecto. • Asiste a sesiones semanales de reflexión sobre avances en función de la revisión del plan de proyecto 	<p>Guía de observación</p> <p>Proyecto escrito</p>

ESTUDIOS DE CASO	ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE		RECURSOS DIDÁCTICOS
	DOCENTE	ESTUDIANTE	
<p>Un caso es la descripción detallada de una situación o hecho, ante el cual es preciso tomar una posición o llegar a una decisión para solucionarlo, resolverlo o mejorarlo.</p> <p>Usos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Someter a prueba y desarrollar la capacidad de los estudiantes para enfrentar y resolver problemas reales de diversa índole. • Instruir en el estudio y solución de casos. • Desarrollar la habilidad de usar conocimientos en situaciones concretas. • Considerar diversas alternativas de solución. 	<ul style="list-style-type: none"> • Divide al grupo en equipos y repartirá la descripción escrita del caso que haya preparado. • Responde preguntas o dudas. • Lee el caso con el grupo, haciendo preguntas clave para solucionarlo. • Supervisa el análisis del caso en cada grupo. • Solicita al grupo el intercambio de las conclusiones y soluciones a las que han llegado. • Orienta la discusión y la búsqueda de soluciones, con base en su conocimiento y de las teorías aplicables al mismo, eligiendo las más convenientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Recibe el escrito que contiene el caso y expresa sus dudas sobre los objetivos y mecánica a seguir. • Lee, estudia y analiza el caso en todos sus componentes. • Propondrá y expondrá posibles soluciones y conclusiones. • Critica y discutirá las conclusiones con otros estudiantes. • Anota las conclusiones a las que llega el grupo. 	<p>Descripción del caso</p>

DEMOSTRATIVA O MÉTODO DE CUATRO PASOS.	ESTRATEGIA DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE		RECURSOS DIDÁCTICOS
	Docente	Estudiante	
<p>Usos:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Enseñar a manejar maquinaria, herramienta y equipo. -Ubicar a los estudiantes en una situación real de trabajo. -Perfeccionar con la práctica, habilidades y destrezas manuales. -Instruir sobre nuevos métodos y procedimientos de trabajo. 	<p>Ejecuta el procedimiento en cuatro etapas:</p> <p>1.- Preparación: Explica el resultado de aprendizaje a lograr en la sesión y la mecánica a seguir. Señala las partes que conforman el equipo, el material y la herramienta que requiere utilizar. Explica el procedimiento que se va a ejercitar y el tipo de tareas que aprenderán.</p> <p>2.- Ejecución: Ejecuta paso a paso el procedimiento. Explica lo que hace, cómo se hace y cuáles son los puntos importantes que se deben cuidar. Realiza la demostración completa. Enfatiza los aspectos clave relacionados con los riesgos y formas de realizar el trabajo.</p> <p>3.- Ejercitación: Organiza al grupo para que todos pasen a realizar una operación específica. Supervisa y asesora el desempeño de los estudiantes. Corrige errores o malas interpretaciones en los procedimientos.</p> <p>4.- Evaluación: Supervisa periódicamente el trabajo, sugiriendo detalles para perfeccionar cada vez más la tarea.</p> <p>Evalúa el desempeño de cada participante.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Observa el procedimiento realizado por el docente. • Contesta y hace preguntas sobre la demostración del docente. • Pide la repetición de todo el procedimiento o de alguna parte de él, cuando sea necesario. • Explica el uso o funcionamiento del equipo. • Opera la maquinaria o equipo adecuadamente. • Repite el procedimiento, corrigiendo errores. • Repite el procedimiento hasta lograr la destreza y rapidez requerida. 	<ul style="list-style-type: none"> * Maquinaria, herramienta o equipos. * Maquetas. * Ilustraciones. * Simuladores. * Software educativo. * Pizarrón magnético.

APRENDIZAJE <i>IN SITU</i>	ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE		RECURSOS DIDÁCTICOS
	DOCENTE	ESTUDIANTE	
<p>Se basa en el modelo contemporáneo de cognición situada que toma la forma de un aprendizaje cognitivo.</p> <p>Usos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollar habilidades y conocimientos propios de la profesión. 2. Participar en la solución de problemas sociales o de la comunidad de pertenencia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Explica el tema y la competencia inherente al mismo. • Coordina una visita guiada al sitio en el que se desarrolla el procedimiento, proceso o tarea a analizar. • Realiza preguntas y cuestionamientos referentes al evento desarrollado identificando y aclarando posibles errores de interpretación. • Asegura que los estudiantes adquieran los elementos cognitivos que sustentan la competencia fomentada. • Establece junto con el grupo los conceptos, teorías y leyes que fundamentan el procedimiento, proceso o tarea evaluada. 	<ul style="list-style-type: none"> • Asiste a la visita guiada. • Contesta las preguntas del docente identificando los detalles del proceso evaluado. • Identifica la competencia requerida para realizar el procedimiento. • Determina los conceptos, teorías y leyes que fundamentan el procedimiento, proceso o tarea evaluada. 	<p>Guía de observación</p>

2. DESCRIPCIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN

RÚBRICA

Una rúbrica es una matriz de doble entrada en la cual se establecen los indicadores y criterios a considerar para evaluar, ya sea un producto, un desempeño o una actitud.

Tipo de aprendizaje que evalúa	Uso	Propósito
<p>Aprendizajes específicos que se deben tomar en cuenta como mínimo indispensable para garantizar que se ha logrado el resultado de aprendizaje esperado:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aprendizaje colaborativo. • Aprendizaje basado en la solución de problemas. • Aprendizaje basado en el desarrollo de proyectos. 	<p>Se utiliza principalmente para evaluar actividades integradoras en las cuales se pueden abordar simultáneamente aspectos conceptuales, procedimentales y actitudinales tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prácticas de campo y de laboratorio con enfoque constructivo, de incorporación de aspectos de innovación o de diseño. • Procedimientos elaborados y aplicados a situaciones reales. • Resolución de problemas complejos que siguen un procedimiento específico. 	<p>Establecer con claridad los indicadores y los criterios o niveles de calidad o satisfacción a alcanzar por parte del alumno, para evidenciar la adquisición total de una competencia.</p>

LISTA DE COTEJO

Es un instrumento de verificación que consiste en un listado de aspectos a evaluar (contenidos, capacidades, habilidades, conductas, etc.), al lado de los cuales se puede calificar (“O” visto bueno, o por ejemplo, una “X” si la conducta no es lograda) un puntaje, una nota o un concepto.

Tipo de aprendizaje que evalúa	Uso	Propósito
<p>Aprendizajes que se deben tomar en cuenta para garantizar que se ha logrado complementar la formación, al considerar de manera sistematizada el seguimiento de procedimientos estandarizados complementados con aspectos actitudinales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aprendizaje cooperativo. • Aprendizaje formativo. • Aprendizaje continuo. • Aprendizaje dinámico. 	<p>Sirve como mecanismo de revisión durante el proceso de enseñanza-aprendizaje de ciertos indicadores prefijados y la revisión de su logro o de la ausencia del mismo. Por ello, se utiliza principalmente para evaluar actividades integradoras en las cuales se pueden abordar simultáneamente aspectos procedimentales y actitudinales tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verificación de la aplicación de procedimientos estandarizados. • Validación de actividades en las que se incluya el trabajo en equipo. • Elaboración de documentos técnicos tales como manuales, fichas técnicas, cuadros comparativos, etc. • Validación de procesos aplicados. 	<p>Asegurar que se cumple con procedimientos secuenciales estandarizados y preestablecidos en actividades asignadas y que servirán como referente para validar la adquisición de la competencia.</p>

GUÍA DE OBSERVACIÓN

La guía de observación es una escala de apreciación que incorpora un nivel de desempeño, que puede ser expresado en una escala numérica (o conceptual) gráfica o descriptiva.

Tipo de aprendizaje que evalúa	Uso	Propósito
<p>Aprendizajes que se deben tomar en cuenta para garantizar que se ha logrado complementar la formación, al considerar de manera visual o demostrable el comportamiento o desempeño del alumno en aspectos formativos clave:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aprendizaje transformador. • Aprendizaje desarrollador. • Aprendizaje creativo. • Aprendizaje vivencial. 	<p>Se utiliza para evidenciar el grado de formación que el estudiante va adquiriendo a lo largo de su proceso de aprendizaje. Esto implica no sólo observar la presencia o ausencia de una conducta o contenido, sino el grado de intensidad de dicha manifestación. Es por esto que las guías de observación son más eficientes que las listas de cotejo a la hora de organizar los resultados en un modelo jerárquico (de mayor a menor, del puntaje más alto al más bajo, etc.).</p>	<p>Discriminar con un grado de mayor precisión el comportamiento a observar o el contenido a medir.</p>

Espacios

- Centro de Cómputo
- Aula de medios

Equipo

- Cañón
- Pintarrón
- Marcadores
- Pantalla LED de 42"
- DVD,
- Pizarrón electrónico
- Pantalla para proyección
- Extensiones
- Bocinas