



Universidad de Guadalajara

Centro Universitario del Sur

Programa de Estudio

1. IDENTIFICACIÓN DEL CURSO

División

Ciencias Sociales y Humanidades

Departamento:

Ciencias Económicas y Administrativas

Academia:

Innovación y Emprendimiento

Programa educativo

Agronegocios

Denominación de la unidad de aprendizaje:

Taller de producto integrador II

Clave de la materia:	Horas de teoría:	Horas de práctica:	Total de horas:	Valor en créditos:
IH228	0	60	60	4

Tipo de curso:	Nivel en que se ubica:	Programa educativo	Prerrequisitos :
----------------	------------------------	--------------------	------------------

C = curso CL = curso laboratorio L = laboratorio P = práctica T = taller CT = curso - taller N = clínica M = módulo S = seminario	Técnico Medio Técnico Superior Universitario Licenciatura Especialidad Maestría Doctorado	Licenciatura en Agronegocios	Taller de producto integrador I
--	---	------------------------------	---------------------------------

Área de formación:

Básica Particular Obligatoria

Perfil docente:

Lic. en Administración, de preferencia con grado mínimo de Maestría, experiencia profesional en procesos administrativos y de planeación, dirección y control.
--

Elaborado por: Actualizado por:

Mtra. Jesús Haydee Herrera Hernández	Mtra. Jesús Haydee Herrera Hernández Mtra. Esmeralda Azucena García Álvarez
--------------------------------------	--

Fecha de elaboración	Fecha de última actualización:	Fecha de última evaluación:	Fecha de aprobación por Colegio
Septiembre del 2020	Junio 2023	Junio 2022	Julio 2023

1. PRESENTACIÓN

Taller de producto integrador es un curso que tiene un enfoque integrador de las unidades de aprendizaje del tercer semestre de la licenciatura en Agronegocios participando principalmente: Derecho en los agronegocios, Administración I, Contabilidad II y Mercadotecnia. De los cuales obtiene los principales conocimientos para integrar los elementos fundamentales de una idea de negocio.
--

2. COMPETENCIA

El estudiante identificará, diseñará y elaborará una idea de negocio (producto o servicio) que de respuesta algunos de los problemas detectados en el diagnóstico con base en el trabajo realizado con los productores y analizando las 4 P's.
--

3. CAMPO DE APLICACIÓN PROFESIONAL DE LOS CONOCIMIENTOS

Identificar, diseñar y elaborar una idea de negocio (producto o servicio) a partir de un diagnóstico realizado en diferentes comunidades del sur de Jalisco.

4. SABERES

Prácticos	<ol style="list-style-type: none">1. El alumno será capaz de identificar oportunidad de negocios a partir de un diagnóstico.2. Elaborará una idea de negocios (producto o servicio)3. Realiza el Mix de la Mercadotecnia4. Caracteriza y sensibiliza a los grupos u organizaciones con las que estará trabajando.
------------------	--

Teóricos 1. Aplica los modelos existentes para formular una idea de Negocio.

	<ol style="list-style-type: none">2. Analiza las diferentes técnicas y estrategias que permite la caracterización y sensibilización de productores3. Reconoce los diferentes instrumentos contables para conocer la inversión de una idea de negocio.
Formativos	<ol style="list-style-type: none">1. Creativo en la toma de decisiones2. Proactivo ante problemas que se enfrente.3. Respetuoso con las ideas y pensamientos de su entorno.

5. CONTENIDO TEÓRICO PRÁCTICO (temas y subtemas)

Espíritu emprendedor

- 1.1 Empezar
- 1.2 Características del emprendedor
- 1.3 Tipos de emprendedor
- 1.4 Evaluación de la capacidad para emprender.
 - 1.4.1 Interpretación
- 1.5 Como emprender con éxito.

Emprendedores

- 2.1 Tipos de emprendedores
 - 2.1.1 Emprendedor social
 - 2.1.2 Emprendedor Ecológico
 - 2.1.3 Emprendedor artístico y cultural
 - 2.1.4 Emprendedor de negocios
 - 2.1.5 Emprendedor deportivo
 - 2.1.6 Emprendedor político

Creatividad

- 3.1 Creatividad y términos afines
- 3.2 El proceso de la creatividad
- 3.3 Tipos de creatividad
- 3.4 Como incrementar la creatividad
- 3.5 Características de las personas creativas
- 3.6 Barreras de la creatividad

Trabajo en equipo

- 4.1 Que es trabajo en equipo
- 4.2 Características de los equipos efectivos de trabajo
- 4.3 Por que fracasan los equipos de trabajo
 - 4.3.1 La communication
- 4.4. Ventajas y desventajas del trabajo en equipo
 - 4.4.1 Ventajas del trabajo en equipo
 - 4.4.2 Desventajas del trabajo en equipo
- 4.5 Reunión de trabajo
 - 4.5.1 Proceso de reunión
 - 4.5.2 Estructuras y reglas para los equipos
- 4.6 Etapas en la formación de equipos
- 4.7 Como formar equipos de éxito.

Propuesta de valor

- 5.1 Idea original
- 5.2 definición de propuesta de valor
- 5.3 Generación de ideas
- 5.4 Recomendaciones

Modelo de negocio

- 6.1 Modelo de negocio
- 6.2 Definiciones de modelo de negocio
- 6.3 Características de los modelos de negocio
 - 6.3.1 Bajo costos
 - 6.3.2 Innovación o diferenciación
- 6.4 Elementos de los modelos de negocio
- 6.5 Recomendaciones
- 6.6 Herramientas de ayuda para emprendedor
 - 6.6.1 Lean Startup
 - 6.6.2 Design Thinking
 - 6.6.3 Open Innovation
 - 6.6.4 Canvas

Inteligencia Artificial

- 7.1 Que es la Inteligencia Artificial
- 7.2 Como se relaciona la Inteligencia Artificial en los Negocios
- 7.3 Beneficios de la Inteligencia Artificial en los Negocios.

Mercadotecnia

- 8.1 Producto
- 8.2 Precio
- 8.3 Plaza
- 8.4 Promoción

CARACTERIZACIÓN, SENSIBILIZACIÓN y ORIENTACIÓN DE PRODUCTORES

- 9.1 Diagnóstico de Caracterización
- 9.2 Sensibilización
- 9.3 Orientación

6. ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE POR CPI

Investigaciones Mapas mentales Lluvia de ideas Simulación de procesos Uso de TIC'S
--

7. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE POR CPI

7. 1. Evidencias de aprendizaje	7.2. Criterios de desempeño	7.3. Contexto de aplicación
1. Elaborar un modelo Canvas con la idea de negocios trabajado en el semestre.	1. Desarrollo de habilidades de análisis, de formular, organizar e integrar la información para identificar y generar una idea de negocio.	1.Sector social rural, empresarial, rural-urbano y sector agroexportador. 2.En el aula 3.En el aula 4.Sector social rural, empresarial, rural-urbano y sector agroexportador.

8. CALIFICACIÓN

1. Actividades	30 puntos
2. Participación en eventos.....	20 puntos
3. Trabajo Final	45 puntos
4. Formación integral.....	5 puntos
 Total.....	 100 puntos

*Nota: La evaluación será continua tomándose en consideración los conocimientos, capacidades, habilidades, destrezas, aptitudes y las actitudes durante el desarrollo de la materia.

El docente que imparte la asignatura especificara los requisitos y seguimientos para evaluar dichos puntos

9. ACREDITACIÓN

Periodo ordinario. De conformidad con el artículo 20 del Reglamento General de Evaluación y Promoción de Alumnos de la Universidad de Guadalajara, para que el alumno tenga derecho al registro del resultado final de la evaluación en el periodo ordinario, establecido en el	Periodo extraordinario. De conformidad con el artículo 27 del Reglamento General de Evaluación y Promoción de Alumnos de la Universidad de Guadalajara, para que el alumno tenga
--	---

<p>calendario escolar aprobado por el Consejo General Universitario, se requiere: Estar inscrito en el plan de estudios y curso correspondiente. Tener un mínimo de asistencias del 80% a clases y actividades registradas durante el curso</p>	<p>derecho al registro de la calificación en el periodo extraordinario, se requiere: I. Estar inscrito en el plan de estudios y curso correspondiente. II. Haber pagado el arancel y presentar el comprobante correspondiente. III. Tener un mínimo de asistencia del 65% a clases y actividades registradas durante el curso. Se exceptúan de este caso las materias de orden práctico que requerirán la repetición del curso (Art. 23 RGEYPA).</p>
---	--

10. BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

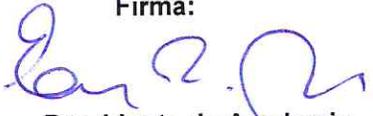
Astudillo J K (2020), Como Emprender un Negocio Rentable, ed. Independently Published.
Grant Walter (2020), Como emprender tu propio negocio. Ed. Amazon Digital Services LLC-KDP Print US, 2020.
Organización Internacional del Trabajo, Departamento de Empresas (2016) Genere su idea de negocios.Ed. IMESUN, Ginebra, Suiza.

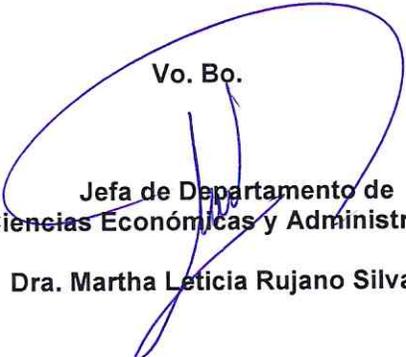
BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

Justo Hidalgo (2017), Idea, Producto y Negocio, Ed. Ibic: KJH, Barcelona, España.

11. RECURSOS COMPLEMENTARIOS (páginas web, mooc's, plataformas, objetos de aprendizaje)

Páginas web, mooc's, plataformas, objetos de aprendizaje

Firma:

Presidente de Academia de Innovación y Emprendimiento
Mtro. Enrique Azpeitia Torres

Vo. Bo.

Jefa de Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas
Dra. Martha Leticia Rujano Silva