

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

Área de formación: Disciplinaria
Unidad académica: Formación de emprendedores
Ubicación: Octavo semestre
Clave: _____
Horas semana-mes: 4
Horas Teoría: 2
Horas Prácticas: 2
Créditos: 6

PRESENTACIÓN

Los cambios resultantes de la globalización de la economía, la competencia por el mercado mundial y el avance en la tecnología, han trascendido los comportamientos tradicionales de los países. La sociedad de hoy, necesita recursos humanos capaces de crear, innovar, producir con altos estándares de calidad y niveles de productividad. Necesita personas con seguridad y positivismo ante la vida. Con talento para aprovechar las nuevas tecnologías y oportunidades del mercado y a la vez reducir o limitar los riesgos que emanan del medio cambiante, es decir, necesita individuos emprendedores.

OBJETIVO GENERAL

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

UNIDAD I.- LA EMPRESA Y EL EMPRESARIO

TIEMPO APROXIMADO: 5 horas

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

CONTENIDO

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

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

UNIDAD II.- EL PERSONAL Y EL CLIENTE

TIEMPO APROXIMADO: 10 horas

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

CONTENIDO

2.- Calidad del servicio

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

UNIDAD III.- EL PRODUCTO, BIEN O SERVICIO A COMERCIALIZAR

TIEMPO APROXIMADO: 10 horas

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

CONTENIDO

3.- El Bien o Servicio

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

UNIDAD IV.- PLAN DE NEGOCIOS

TIEMPO APROXIMADO: 25 horas

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

CONTENIDO

4.-Proyecto emprendedor

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

UNIDAD V.- Prototipo de una microempresa.

TIEMPO APROXIMADO: 30 horas

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

CONTENIDO

5.-Emprende tu empresa

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

EXPERIENCIAS DE APRENDIZAJE

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

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

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

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

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

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

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

SAPAG Puelma, José Manuel., Evaluación de proyectos guía de ejercicios (2000), Editorial, McGraw. Hill, 2ª. Edición, 2000.

GARCÍA Mendoza Alberto., Evaluación de proyectos de inversión, McGraw Hill, 1ª. Edición, 1998.

SAPAG Chain Nassir, Sapag Chain Reinaldo., Preparación y evaluación de proyectos Editorial McGraw Hill, 4ª. Edición, Colombia, 2000

BACA Urbina Gabriel., Evaluación de Proyectos, Editorial McGraw Hill, México, 1995

BARAJAS Nova, Alberto. Finanzas para Ingenieros. Pontificia Universidad Javeriana. Santafé de Bogotá, 1998

PARKINSON, C. N, Rustomji, M. K., y Viera, W. E. Manual Básico de Mercadotecnia. Editorial Diana, México, 1994.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

Rutas de internet, medios electrónicos.

Emprendedores. Foros diversos y eventos estatales.