

Encuadre

1. **Evaluación diagnóstica:** *Aprender a Aprender*.
2. Importancia de la trayectoria curricular.
3. Ruta del proceso de aprendizaje por etapas: Comunicación sincrónica (en tiempo real: presencial en espacio áulico) y asincrónica (Sitio Web de Actuación Docente y Plataforma Microsoft Teams).
4. Explicación de la planeación didáctica: ***qué se hará, cómo y qué resultados se esperan en el continuo evaluativo.***
 - a) Contenido.
 - b) Productos en el desarrollo de las competencias transversales y disciplinares: **PEV del estudiante, Apuntes del tema de investigación, etc.**
 - c) Uso de formatos: evaluaciones, semanario, reporte de lectura y video (investigación documental).
 - e) Momentos evaluativos entre el estudiantes y el docente-asesor-guía..
5. Ejemplo de PEV.
6. Formación de equipos: ***¿cómo se integra y se trabaja?***
7. Anexos.



Guía y asesoría profesional
Dra. Minerva Camacho Javier



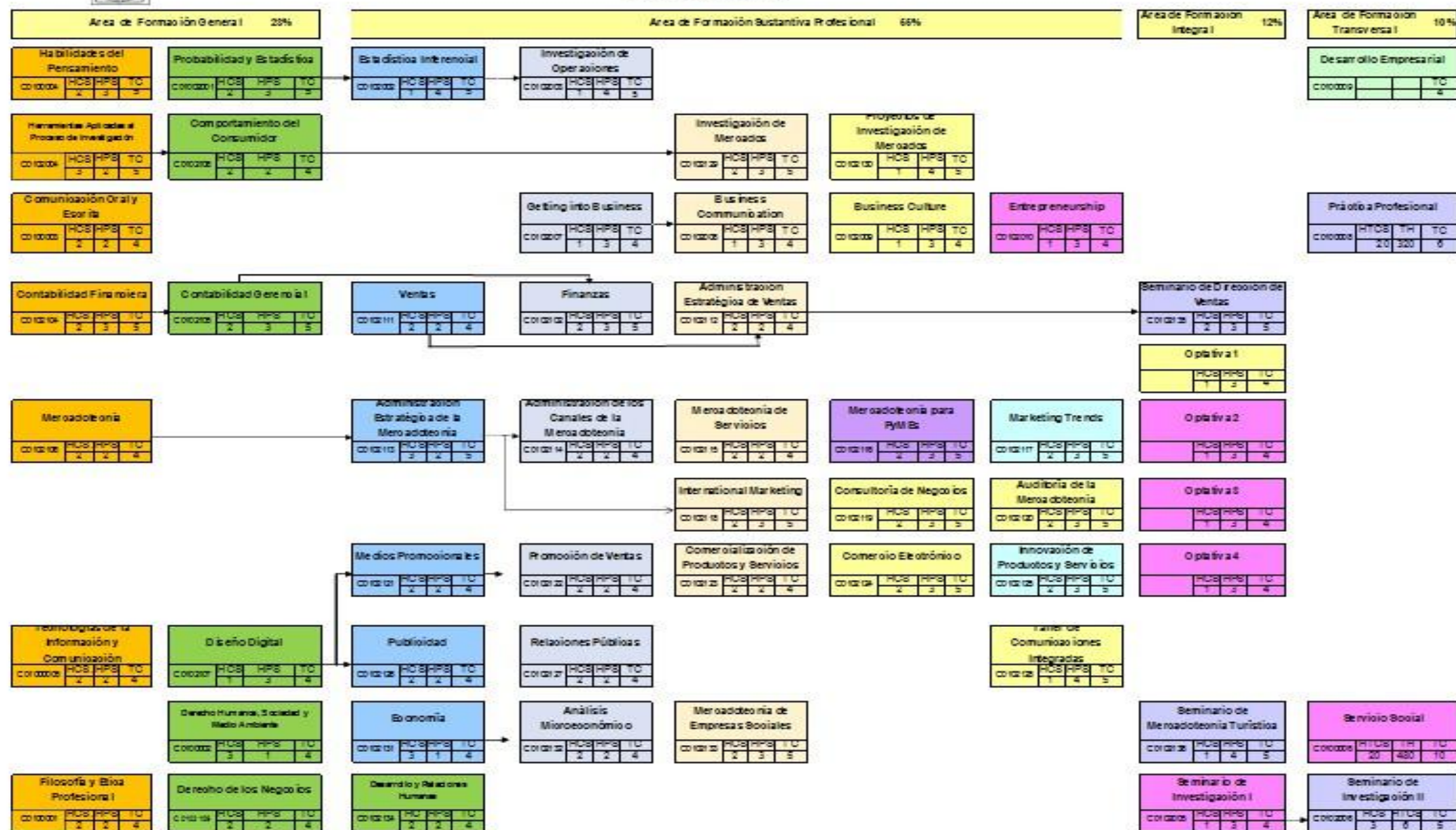
Estadística e Investigación de Mercados

Finanzas, Ventas, Comunicación y Negocios

Marketing

Promoción, Publicidad y Relaciones Públicas

Humanística, Sustentabilidad y Economía



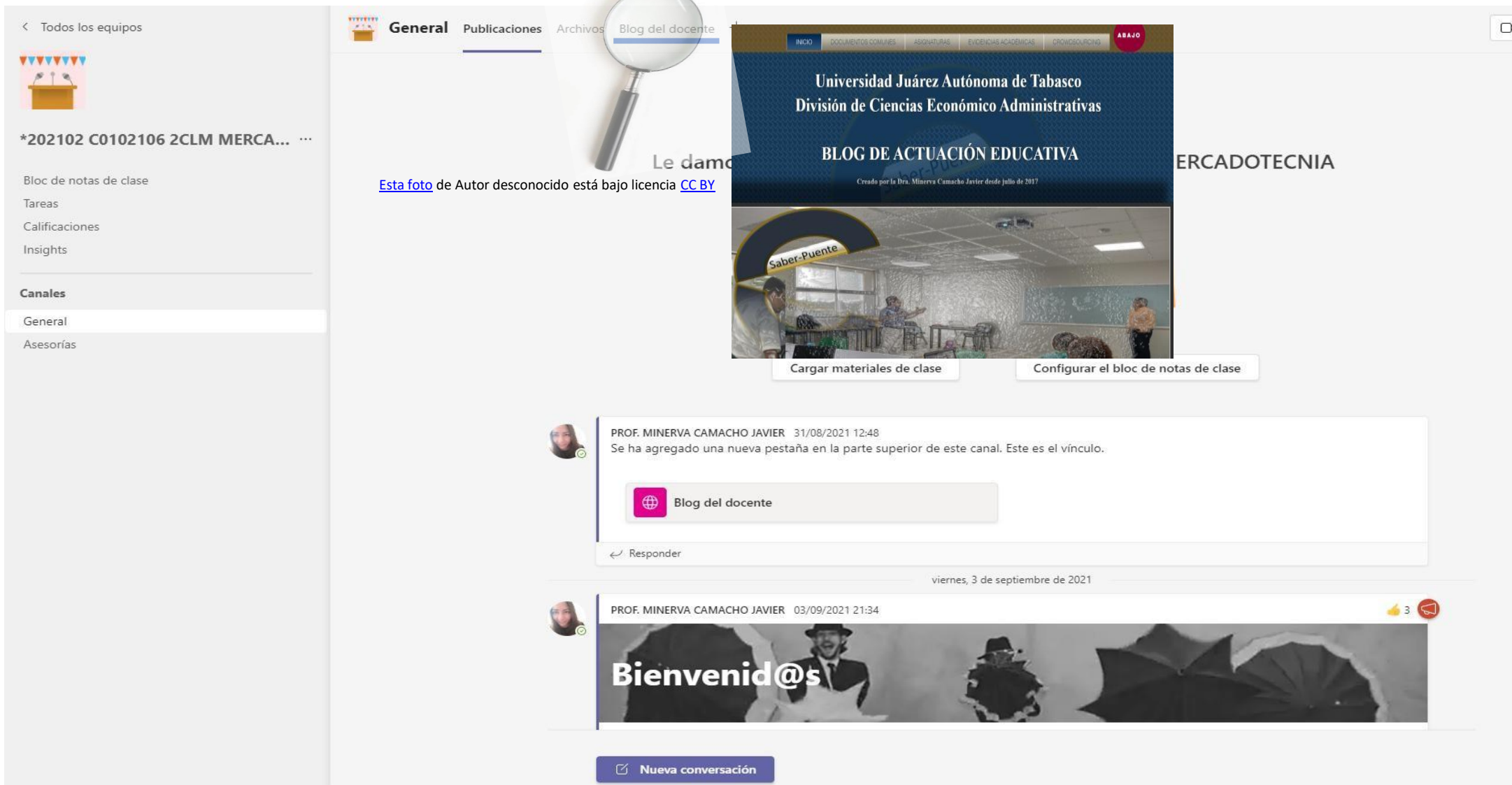
18 Asignaturas 67 Créditos 31 Asignaturas 139 Créditos 7 Asignaturas 50 Créditos 1 Asignatura 26 Créditos

48 Asignaturas Obligatorias + 40 Optativas Disciplinarias + 1 de Actividades de Aprendizaje Independiente (Desarrollo Empresarial) + Servicio Social + Práctica Profesional + 4 Niveles de Inglés sin Valor Creditivo

Nombre de la: HCS- Horas de Clase a la Semana; HPS- Horas Prácticas a la Semana; HTCS- Trabajo de Campo Supervisado; TC- Total de Créditos

Total de Créditos 261

Dónde encontrar el Blog del Docente en Microsoft Teams



The screenshot displays the Microsoft Teams interface. On the left sidebar, the 'Canales' section shows 'General' selected. The main area shows the 'Blog del docente' tab, which is highlighted with a magnifying glass. The tab content includes a header for 'Universidad Juárez Autónoma de Tabasco' and 'División de Ciencias Económico Administrativas', followed by 'BLOG DE ACTUACIÓN EDUCATIVA'. Below this is a photo of a classroom with the text 'Saber-Puente' and 'ERCADOTECNIA'. A message from 'PROF. MINERVA CAMACHO JAVIER' dated 31/08/2021 12:48 states: 'Se ha agregado una nueva pestaña en la parte superior de este canal. Este es el vínculo.' Below the message is a button labeled 'Blog del docente'. A second message from the same user dated 03/09/2021 21:34 features a banner with the text 'Bienvenid@s' and a photo of people holding umbrellas. At the bottom of the interface is a button labeled 'Nueva conversación'.

← Todos los equipos

General Publicaciones Archivos Blog del docente

*202102 C0102106 2CLM MERCA... ..

Bloc de notas de clase

Tareas

Calificaciones

Insights

Canales

General

Asesorías

Le damos la bienvenida a la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco

Esta foto de Autor desconocido está bajo licencia CC BY

Universidad Juárez Autónoma de Tabasco
División de Ciencias Económico Administrativas

BLOG DE ACTUACIÓN EDUCATIVA

Creado por la Dra. Minerva Camacho Javier desde julio de 2017

ERCADOTECNIA

Saber-Puente

Cargar materiales de clase

Configurar el bloc de notas de clase

PROF. MINERVA CAMACHO JAVIER 31/08/2021 12:48

Se ha agregado una nueva pestaña en la parte superior de este canal. Este es el vínculo.

Blog del docente

Responder

viernes, 3 de septiembre de 2021

PROF. MINERVA CAMACHO JAVIER 03/09/2021 21:34

Bienvenid@s

Nueva conversación

Proceso formativo por etapas



Comportamiento del Consumidor

Tabla secuencial de tareas, ponderación y tiempos de entrega

Evidencias de aprendizaje	Ponderación Cumplimiento	Tipo de Formato evaluativo	Fecha entrega en Teams	Porcentaje -Calificación	Hora límite
Etapas 1				Cumplimiento Tareas (15) = 50% Asistencia* = 10% PEV (3 ptos.) = 40% Total = 100% Calificación = 10 Nota. La Asistencia* comprende, máximo, 3 faltas en todo el ciclo.	Entrega de tareas en Teams hasta las 22 hrs.
Rúbrica Aprender a Aprender Nivel 1	1	Auto-Diagnóstico-Rúbrica	28 de Ago.		
Unidad 1					
Mapa Mental	1	Lista de cotejo	5 de sept..		
Cuadro de análisis	1	Lista de cotejo	12 de Sept.		
Mapa Conceptual	1	Lista de cotejo	19 de Sept.		
Mapeo de emociones en la experiencia de compra. <i>Actividad asincrónica autónoma</i>	1	-	Carga asíncrona en el PEV		
Unidad 2					
Etapas 2					
Infografía	1	Lista de cotejo	26 de Sept.		
Presentación interactiva	1	Rúbrica	3 de Oct.		
Investigación de campo asignado: Avance	-	Lista de cotejo	10 de Oct		
Creación de arquetipos del consumidor mexicano contemporáneo. <i>Actividad asincrónica autónoma</i>	1	-	Carga asíncrona en el PEV		
Unidad 3 y 4					
Investigación de campo asignado: Avance	-	-	17 de Oct.		
Investigación de campo asignado: Avance	1		24 de Oct.		
La caja de los deseos: ¿qué impulsa realmente nuestras elecciones? <i>Actividad asincrónica autónoma</i>	1	-	Carga asíncrona en el PEV		
Etapas 3					
Integración final del reporte de Investigación	1	Lista de cotejo	31 de Oct.		
Coevaluación	1	Lista de cotejo	8 de Nov.		
Archivo de apuntes	1	Rúbrica	8 de Nov.		
Hackeo creativo de una campaña de marketing. <i>Actividad asincrónica autónoma</i>	1	-	Carga asíncrona en el PEV		
Portafolio de Evidencias Virtual (PEV)	1	Hetero-Evaluación: Rúbrica	9 de Nov.		
Total de tareas y Valor en porcentaje	Σ 15= 50%				

Nota. Heteroevaluación del PEV del 10 al 30 de noviembre.

Investigación de Mercado

Tabla secuencial de tareas, ponderación y tiempos de entrega

Evidencias de aprendizaje	Ponderación Cumplimiento	Tipo y Formato evaluativo	Fecha entrega/ realización	Porcentaje-Calificación	Hora límite
Etapa 1 individual				Cumplimiento Tareas (14) = 50% Asistencia* = 10% PEV (3 ptos.) = 40% Total = 100% Calificación: 100% = 10 Nota. La Asistencia* comprende, máximo, 3 faltas en todo el ciclo.	Entrega de tareas en Teams hasta las 22 hrs.
Rúbrica Aprender a Aprender Nivel 3, Registro de equipos y Enlace/Link PEV	1	Auto-Diagnóstico con Rúbrica	22 de Agto.		
Etapa 1 en equipo					
Caso y Mapa de actores	1	Lista de cotejo	29 de Agto.		
Brief del proyecto integrador	1	Lista de cotejo	5 de Sept.		
Guía preguntas versión 1 y Validación	1	Lista de cotejo	12 de Sept.		
Transcripciones y notas de campo + Matriz de códigos	1	Lista de cotejo	26 de Sept.		
Etapa 2 en equipo					
Informe cualitativo con hallazgos	1	Lista de cotejo	28 de sept.		
Cuestionario validado y reporte de piloto	1	Lista de cotejo	3 de Oct.		
Base de datos depurada	1	Lista de cotejo	10 de Oct.		
Reporte descriptivo e Insights	1	Lista de cotejo	17 de Oct.		
Etapa 3 en equipo					
Esquema del informe mixto	1	Lista de cotejo	24 de Oct.		
Informe final	1	Lista de cotejo	31 de Oct..		
Etapa 3 individual					
Apuntes de la asignatura	1	Autoevaluación con Rúbrica	7 de Nov.		
Coevaluación	1	Coevaluación	7 de Nov.		
PEV	1	Hetero-Evaluación: Rúbrica	9 de Nov.		
Total de tareas y Valor en porcentaje	Σ 14 = 50%				

Nota. Heteroevaluación del PEV del 10 al 30 de noviembre.

Mercadotecnia de Servicios

Tabla secuencial de tareas, ponderación y tiempos de entrega

Evidencias de aprendizaje	Ponderación Cumplimiento	Tipo y Formato evaluativo	Fecha entrega/ realización	Porcentaje-Calificación	Hora límite
Etapas 1 individual				Cumplimiento Tareas (17) = 50% Asistencia* = 10% PEV (3 ptos.) = 40% Total = 100% Calificación: 100% = 10 Nota. La Asistencia* comprende, máximo, 3 faltas en todo el ciclo.	Entrega de tareas en Teams hasta las 22 hrs.
Rúbrica Aprender a Aprender Nivel 3, Registro de equipos y Enlace/Link PEV	1	Auto-Diagnóstico - Rúbrica	22 de Agto.		
Etapas 1 en equipo					
Brief y Mapa de actores	1	Lista de cotejo	29 de Agto.		
CJM v1 y Hallazgos de campo clave.	1	Lista de cotejo	5 de Sept.		
Informe corto de insights priorizados	1	Lista de cotejo	12 de Sept.		
STP y enunciado de posicionamiento.	1	Lista de cotejo	19 de Sept.		
Etapas 2 en equipo					
Matriz 7Ps	1	Lista de cotejo	26 de Sept.		
Blueprint v1	1	Lista de cotejo	3 de Oct.		
Plan de pruebas y MVP listo	1	Lista de cotejo	10 de Oct.		
Reporte inicial de pruebas (v1)	1	Lista de cotejo	17 de Oct.		
Instrumentos aplicados y base de datos	1	Lista de cotejo	24 de Oct.		
Plan de mejora, KPLs/SLAs y Plan de recovery social	1	Lista de cotejo	31 de Oct.		
Plan de marketing	1	Lista de cotejo	7 de Nov.		
Etapas 3 en equipo					
Dossier final; Evaluaciones (Auto-evaluación del producto final, Coevaluación entre los integrantes del equipo).	3	Lista de cotejo	8 de Nov.		
Etapas 3 individual					
Apuntes de la asignatura	1	Autoevaluación - Rúbrica	9 de Nov.		
PEV	1	Hetero-Evaluación: Rúbrica	9 de Nov.		
Total de tareas y Valor en porcentaje	Σ 17 = 50%				

Nota. Heteroevaluación del PEV del 10 al 30 de noviembre.

Seminario de Investigación I

Tabla secuencial de tareas, ponderación y tiempos de entrega

Evidencias de aprendizaje	Ponderación Cumplimiento	Tipo y Formato evaluativo	Fecha entrega/ realización	Porcentaje-Calificación	Hora límite
Eta					
Rúbrica Aprender a Aprender Nivel 3, Registro de equipos y Enlace/Link PEV	1	Auto-Diagnóstico - Rúbrica	22 de Agto.	Cumplimiento Tareas (13) = 50% Asistencia* = 10% PEV (3 ptos.) = 40% Total = 100% Calificación: 100% = 10 Nota. La Asistencia* comprende, máximo, 3 faltas en todo el ciclo.	Entrega de tareas en Teams hasta las 22 hrs.
Ficha de tema y mapa conceptual	1	Lista de cotejo	29 de Agto.		
Planteamiento de problema + objetivos	1	Lista de cotejo	5 de Sept.		
Justificación, relevancia y viabilidad	1	Lista de cotejo	12 de Sept.		
Estrategia de búsqueda + matriz de literatura	1	Lista de cotejo	19 de Sept.		
Eta					
Borrador de marco teórico	1	Lista de cotejo	26 de Sept.		
Enfoque, tipo y diseño del estudio	1	Lista de cotejo	3 de Oct.		
Población, muestra, criterios y acceso	1	Lista de cotejo	10 de Oct.		
Instrumento/guión + validez de contenido	1	Lista de cotejo	24 de Oct.		
Eta					
Plan de análisis (estadístico o temático) y Sección ética + plan de datos	1	Lista de cotejo	31 de Oct.	Nota. La Asistencia* comprende, máximo, 3 faltas en todo el ciclo.	
Protocolo final + APA	1	Lista de cotejo	7 de Nov.		
Video defensa de 7 min.	1	Coevaluación – Lista de cotejo	8 de Nov.		
PEV	1	Hetero-Evaluación: Rúbrica	9 de Nov.		
Total de tareas y Valor en porcentaje	Σ 13 = 50%				

Nota. Heteroevaluación del PEV del 10 al 30 de noviembre.



Portafolios de Evidencia Virtual (PEV)

Blog del docente

<https://www.minervacj2000.com>

Ejemplo

<https://melissamendozaj18.wixsite.com/ciclos/primer-parcial>

Anexos

Horario

Redacción con APA

Procedimiento en Investigación y Método de estudio de caso

Transversalidad educativa y profesional

HORARIO CICLO 02-2026

Inicio de curso: Lunes **17 de Agosto**



Fin de curso: Miércoles **1 de Diciembre**

Materias	Grupo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
Comportamiento del Consumidor Área de formación general	CLM	06-07 am D3	06-07 am D3	06-07 am D3	06-07 am D3	
Investigación de Mercados Área de formación sustantiva profesional	OLM		07-09 am F5		07-09 am F5	08-09 AM C3
Mercadotecnia de Servicios Área de formación sustantiva profesional	MLM	07-09 am F3		07-09 am F3		
Seminario de Investigación I Área de formación integral	CLM		09-11 am Aula Virtual		09-11 am Aula Virtual	

Consideraciones generales del APA 7ª ed.

Utilizar un interlineado de 1.5; la sangría, en la primera línea de cada párrafo de 1.27. Los títulos y subtítulos son en negrita y el tipo de letra a utilizar será Arial tamaño 12. Las referencias bibliográficas se ordenan en orden alfabético, utilizan sangría francesa y el interlineado es a doble espacio.

APA. Indicaciones y Ejemplos

Ejemplo cita parafraseada narrativa

Stanton (2020) menciona que la mercadotecnia es aquella que utiliza técnicas y métodos para satisfacer las demandas de un mercado mediante el análisis y desarrollo del mix del marketing o mezcla de mercadotecnia.

Ejemplo cita textual narrativa

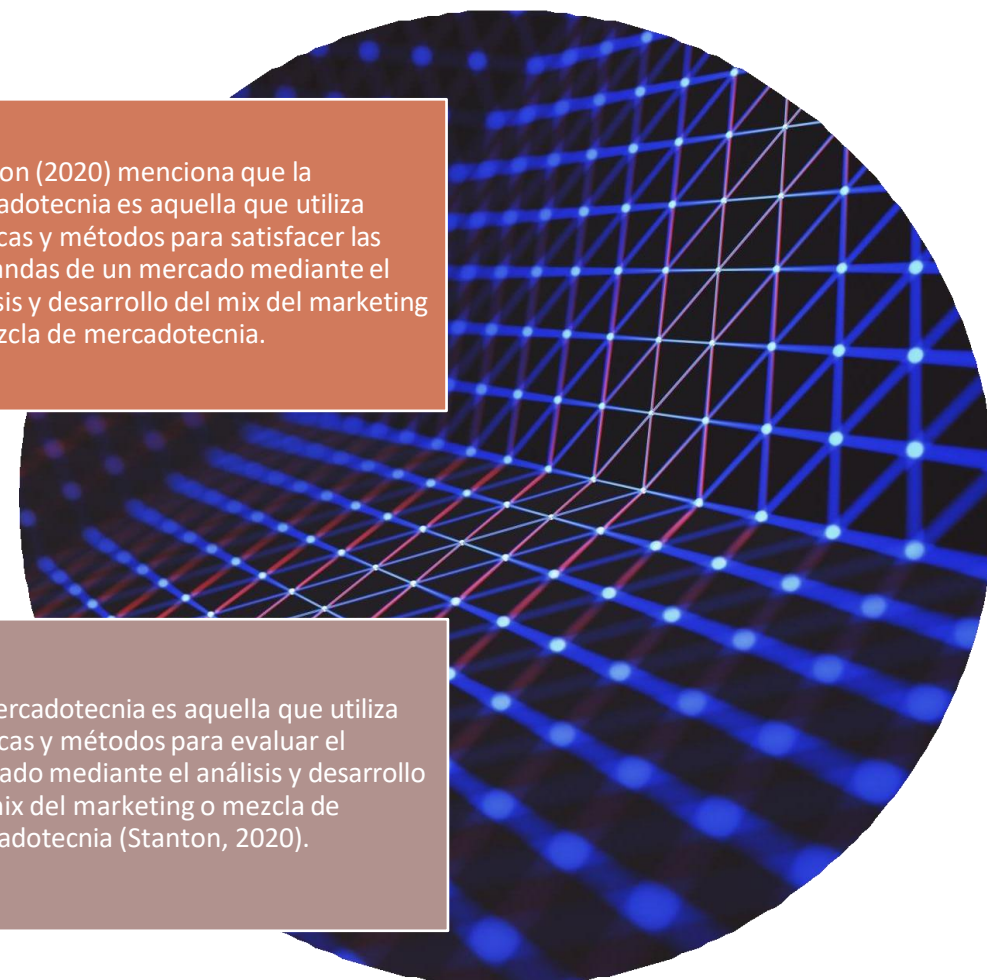
Stanton (2020) define a la mercadotecnia como “un sistema total de actividades de negocios diseñados para planear, fijar precios, promocionar y distribuir productos que satisfacen necesidades a mercados objetivo para lograr las metas organizacionales” (p. 26).

Ejemplo cita parafraseada no narrativa

La mercadotecnia es aquella que utiliza técnicas y métodos para evaluar el mercado mediante el análisis y desarrollo del mix del marketing o mezcla de mercadotecnia (Stanton, 2020).

Ejemplo cita textual no narrativa

“Es un sistema total de actividades de negocios diseñados para planear, fijar precios, promocionar y distribuir productos que satisfacen necesidades a mercados objetivo para lograr las metas organizacionales” (Stanton, 2020, p. 26).



Trabajo en equipo

Procedimiento



Esta foto de Autor desconocido está bajo licencia CC BY

1. Sujeto de estudio

Se deberá indagar con qué microempresa se trabajará. Una vez hecho el contacto, se comunicará la intención educativa, el compromiso de la entrega del informe de investigación y la ética profesional del resguardo de los datos obtenidos de esta. Se gestionará en la división el oficio que ampara que son estudiantes de la división y el permiso para oficializar el trabajo empresa-universidad.

Pasos para desarrollar un Estudio de Caso

Identificación
y definición
del problema

Decidir
técnicas de
recogida y
análisis de
datos

Preparación
del informe

Selección del
caso

Recopilación
de datos y
evaluación
de resultados





La transversalidad educativa y profesional

Poseer este tipo de competencias refiere a tener un conjunto de conocimientos, habilidades, actitudes y valores que permiten a una persona desempeñarse de manera efectiva en diversos contextos educativos y profesionales.

En las competencias convergen diferentes disciplinas y áreas de conocimiento para abordar temas y problemas de manera holística. Este enfoque permite a los estudiantes desarrollar una comprensión más completa y profunda, ya que no se limita a una sola perspectiva disciplinaria.

Implicaciones clave de la transversalidad en el aprendizaje:



Desarrollo Cognitivo: Los estudiantes adquieren conocimientos de manera integrada, relacionando conceptos de diferentes disciplinas, lo que enriquece su comprensión y facilita el aprendizaje significativo.



Actitudes y Valores: La transversalidad fomenta el desarrollo de actitudes positivas y valores éticos, ya que los estudiantes aprenden a ver los problemas desde múltiples perspectivas y a valorar la interconexión entre diferentes áreas del conocimiento.



Habilidades Prácticas: Los estudiantes desarrollan habilidades prácticas y aplicables en contextos reales, ya que aprenden a utilizar conocimientos de diversas disciplinas para resolver problemas complejos.



Pensamiento Crítico y Creativo: Este enfoque promueve el pensamiento crítico y creativo, ya que los estudiantes deben analizar y sintetizar información de diferentes fuentes y disciplinas.



En **resumen**, la transversalidad en el aprendizaje no solo enriquece el conocimiento académico, sino que también prepara a los estudiantes para enfrentar desafíos en la vida real de manera más efectiva y ética.