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 (en tiempos distintos: virtual usando el Portafolio de Actuación Docente y Plataforma Microsoft Teams).
- 4. Explicación de la planeación didáctica: qué se va hacer, como se va a hacer, qué resultados se obtendrán y 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.
- 6. Ejemplo de PEV.
- 7. Formación de equipos: ¿cómo se integra y se trabaja?
- 8. Anexos



Guía y asesoría profesional Dra. Miner<u>va Camacho Javier</u>

Nomenclatura: HCS- Horas de Clase a la Semana;

HPS-Hores Práctices a la Semena;

Estadisto a e Investigación

de Mercados

Finanzas, Ventas. Comunicación

y Negooics

Me roadoteonia

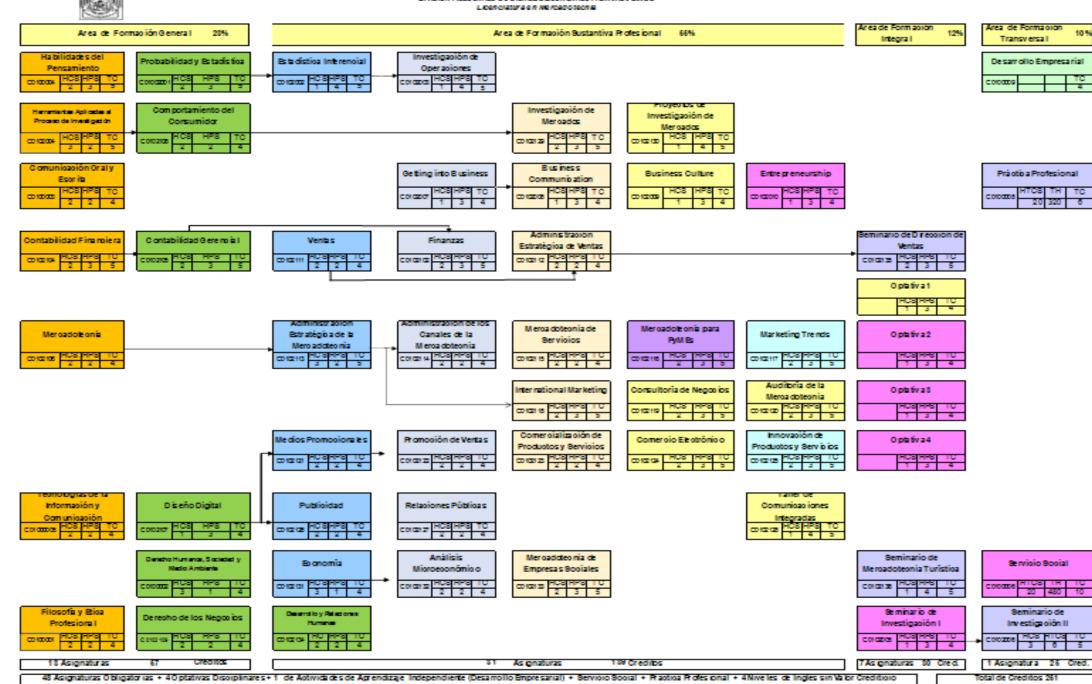
Promoción. Publicidad y Relaciones Públio as

Humanistica.

lustentabilidad

y Economia

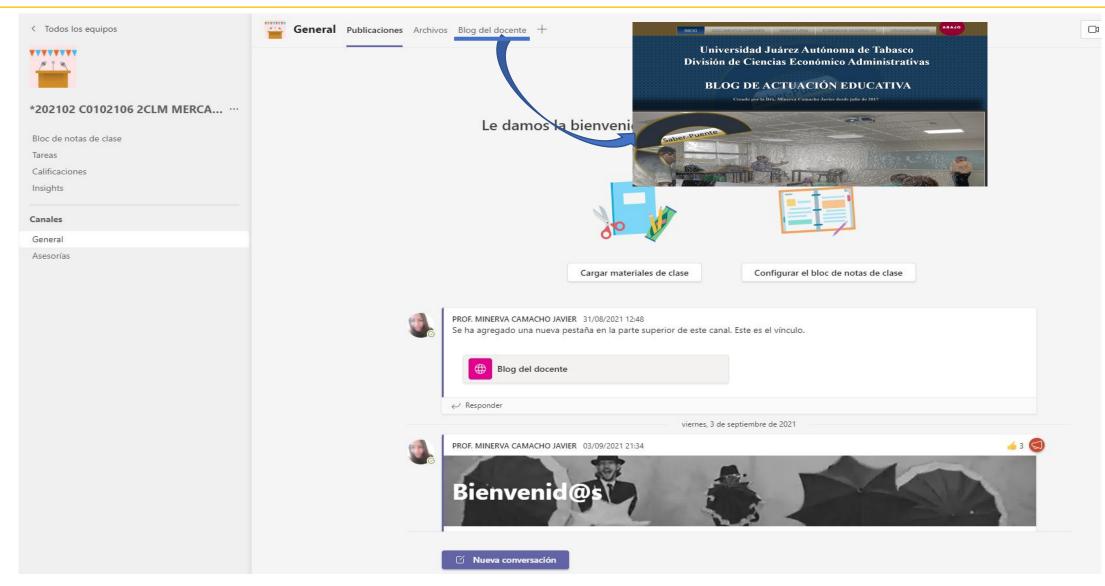
UNIVERSIDAD JU ÁREZ AUTÓNOMA DE TABA SCO División Académica de Ciancia s Económico A dministrativa s



HTC8- Trabajo de Campo Supervisado;

TO-Total de Créditos

Dónde encontrar el Blog del Docente en Microsoft Teams



Proceso de aprendizaje por etapas



Metodología ABP, BP, etc.

Comportamiento del Consumidor

Tabla secuencial de tareas, evaluación y tiempos de entrega

Evidencias de aprendizaje Etapa 1	Ponderación Cumplimiento	Tipo y Formato evaluativo	Fecha entrega en Teams	Porcentaje-Calificación	Hora límite
Rúbrica Aprender a Aprender Nivel 1	1	Auto-Diagnóstico-Rúbrica	23 de Agto.		
<u> </u>		Auto Bidgirostico Rabilea		1	
Unidad 1	1			_	
Ensayo (1 cuartilla y media)	1		30 de Agto.		
Cuadro de análisis	1		6 de Sept.		
Cuadro comparativo	1		13 de Sept.		
Mapeo de emociones en la experiencia de compra (trabajo en equipo).	1	Co-evaluación: Lista de Cotejo	20 de Sept.	Cumplimiento	
Unidad 2				Tareas (17) = 50%	
Cuadro comparativo	1		27 de Sept.	Taleas (17) - 50%	
Etapa 2				Asistencia* = 10%	
Mapa Mental	1		27 de Sept	DEV/(2 t) 400/	Entrega de
Mapa conceptual	1		4 de Oct	PEV (3 ptos.) = 40%	tareas en
Creación de arquetipos del consumidor mexicano contemporáneo (trabajo en	1	Co-Evaluación: Lista de Cotejo	11 de Oct.	Total = 100%	Teams hasta
equipo).		,		Calificación: 100% = 10	las 22 hrs.
Unidad 3	T		<u>.</u>		
Resumen	1		18 de Oct.		
La caja de los deseos: ¿qué impulsa realmente nuestras elecciones? (trabajo en equipo).	1	Co-Evaluación: Lista de Cotejo	25 de Oct.	Nota. La Asistencia*	
Etapa 3				comprende, máximo, 4 faltas	
Dossier de Entrevista a profundidad (Diseño de Formato llenado con ejemplo)	1		1° de Nov.	en todo el ciclo.	
Cuadro de análisis	1		8 de Nov.		
Unidad 4	·				
Infografía	1		8 de Nov.		
Hackeo creativo de una campaña de marketing. (trabajo en equipo).	1	Co-Evaluación: Lista de Cotejo	15 de Nov.	_	
Apuntes de CC	1		21 de Nov.		
Portafolio de Evidencias Virtual (PEV)	1	Hetero-Evaluación: Rúbrica	22 de Nov.		
Total de tareas y Valor en porcentaje	∑ 17 = 50%				

Mercadotecnia de Servicios

Tabla secuencial de tareas, evaluación y tiempos de entrega

Evidencias de aprendizaje	Ponderación Cumplimiento	Tipo y Formato evaluativo	Fecha entrega/ realización	Porcentaje-Calificación	Hora límite
Etapa 1 individual	Campillicito		Teanzacion		
Rúbrica Aprender a Aprender Nivel 3, Registro de equipos y Enlace/Link PEV	1	Auto-Diagnóstico - Rúbrica	23 de Agto.		
Etapa 1 en equipo					
Brief y Mapa de actores	1	Lista de cotejo	30 de Agto.	Cumplimiento	Entrega de tareas en
CJM v1 y Hallazgos de campo clave.	1	Lista de cotejo	6 de Sept.		
Informe corto de insights priorizados	1	Lista de cotejo	13 de Sept.	Tareas (17) = 50%	
STP y enunciado de posicionamiento.	1	Lista de cotejo	20 de Sept.	. ,	
Etapa 2 en equipo				Asistencia* = 10%	
Matriz 7Ps	1	Lista de cotejo	27 de Sept.	PEV (3 ptos.) = 40%	
Blueprint v1	1	Lista de cotejo	4 de Oct.	PEV (3 ptos.) = 40%	
Plan de pruebas y MVP listo	1	Lista de cotejo	11 de Oct.	Total = 100%	Teams hasta
Reporte inicial de pruebas (v1)	1	Lista de cotejo	18 de Oct.	Calificación: 100% = 10	las 22 hrs.
Instrumentos aplicados y base de datos	1	Lista de cotejo	25 de Oct.	Calificación: 100% = 10	
Plan de mejora, KPLs/SLAs y Plan de recovery social	1	Lista de cotejo	1° de Nov.		
Plan de marketing	1	Lista de cotejo	8 de Nov.	Nota. La Asistencia*	
Etapa 3 en equipo				comprende, máximo, 4	
Dossier final; Pitch; Evaluaciones: Autoevaluación en equipo del producto final,	2	Lista de cotejo	15 de Nov.	faltas en todo el ciclo.	
Coevaluación entre los integrantes del equipo.	3				
Etapa 3 individual					
Apuntes de la asignatura	1	Autoevaluación - Rúbrica	22 de Nov.		
PEV	1	Hetero-Evaluación: Rúbrica	23 de Nov.		
Total de tareas y Valor en porcentaje	∑ 17 = 50%				

Investigación de Mercado

Tabla secuencial de tareas, evaluación y tiempos de entrega

Evidencias de aprendizaje	Ponderación Cumplimiento	Tipo y Formato evaluativo	Fecha entrega/ realización	Porcentaje-Calificación	Hora límite
Etapa 1 individual	Cumpliffiento		realización		
Rúbrica Aprender a Aprender Nivel 3, Registro de equipos y Enlace/Link PEV	1	Auto-Diagnóstico con Rúbrica	23 de Agto.		
Etapa 1 en equipo					
Caso y Mapa de actores	1	Lista de cotejo	30 de Agto.	Cumplimiento	
Brief del proyecto integrador	1	Lista de cotejo	13 de Sept.	Tareas (15) = 50%	
Guía versión 1 y Validación	1	Lista de cotejo	20 de Sept.	Tareas (15) = 50%	
Transcripciones y notas de campo + Matriz de códigos	1	Lista de cotejo	27 de Sept.	Asistencia* = 10%	
Etapa 2 en equipo				PEV (3 ptos.) = 40%	Entrega de tareas en
Informe cualitativo con hallazgos	1	Lista de cotejo	27 de Sept.		
Cuestionario final y reporte de piloto	1	Lista de cotejo	4 de Oct.	Total = 100%	Teams hasta
Base de datos depurada	1	Lista de cotejo	11 de Oct.		las 22 hrs.
Reporte descriptivo con insiights	1	Lista de cotejo	18 de Oct.	Calificación: 100% = 10	
Etapa 3 en equipo					
Esquema del informe mixto	1	Lista de cotejo	25 de Oct.		
Borrador de informe y Presentación (Pitch)	1	Lista de cotejo	1° de Nov.	Nota. La Asistencia*	
Informe final y Coevaluación	2	Lista de cotejo	15 de Nov.	comprende, máximo, 4 faltas en todo el ciclo.	
Etapa 3 individual					
Apuntes de la asignatura	1	Autoevaluación con Rúbrica	22 de Nov.		
PEV	1	Hetero-Evaluación: Rúbrica	23 de Nov.		
Total de tareas y Valor en porcentaje	Σ 15 = 50%				

Seminario de Investigación I

Tabla secuencial de tareas, evaluación y tiempos de entrega

Evidencias de aprendizaje	Ponderación Cumplimiento	Tipo y Formato evaluativo	Fecha entrega/ realización	Porcentaje-Calificación	Hora límite
Etapa 1					
Rúbrica Aprender a Aprender Nivel 3, Registro de equipos y Enlace/Link PEV	1	Auto-Diagnóstico - Rúbrica	23 de Agto.		
Ficha de tema y mapa conceptual	1	Lista de cotejo	30 de Agto.	Cumplimiento	
Planteamiento de problema + objetivos	1	Lista de cotejo	6 de Sept.	Tareas (15) = 50%	
Justificación, relevancia y viabilidad	1	Lista de cotejo	13 de Sept.	, ,	
Estrategia de búsqueda + matriz de literatura	1	Lista de cotejo	20 de Sept.	Asistencia* = 10%	
Etapa 2	PEV (3 ptos.) = 40%	Entrega de			
Borrador de marco teórico	1	Lista de cotejo	27 de Sept.	- PEV (3 βίος.) - 40%	tareas en
Enfoque, tipo y diseño del estudio	1	Lista de cotejo	4 de Oct.	Total = 100%	Teams hasta
Población, muestra, criterios y acceso	1	Lista de cotejo	11 de Oct.	Calificación: 100% = 10	las 22 hrs.
Instrumento/guión + validez de contenido	1	Lista de cotejo	18 de Oct.	Callificación. 100% – 10	
Etapa 3					
Plan de análisis (estadístico o temático) y Sección ética + plan de datos	2	Lista de cotejo	25 de Oct.	Nota. La Asistencia*	
Protocolo v1 + APA	1	Lista de cotejo	8 de Nov.	comprende, máximo, 4	
Protocolo final	1	Lista de cotejo	15 de Nov.	faltas en todo el ciclo.	
Video defensa de 7 a 10 min.	1	Autoevaluación - Rúbrica	22 de Nov.		
PEV	1	Hetero-Evaluación: Rúbrica	23 de Nov.		
Total de tareas y Valor en porcentaje	Σ 15 = 50%				

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 02-2025

Inicio de curso: 18 de Agosto





Fin de curso: 28 de Noviembre

Materias	Grupo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
Comportamiento del Consumidor Área de formación general	MLM	06-07 am A3	06-07 am A3	06-07 am A3	06-07 am A3	
Investigación de Mercados Área de formación sustantiva profesional	LLM		07-09 am S2-TUT		07-09 am S2-TUT	07-08 AM B9
Mercadotecnia de Servicios Área de formación sustantiva profesional	KLM	07-09 am S1-TUT		07-09 am \$1-TUT		
Seminario de Investigación I Área de formación integral	BLA		09-11 am Aula Virtual		09-11 am Aula Virtual	

Consideraciones generales del APA 7º 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.

Ejemplo cita parafraseada narrativa

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

"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).

APA. Indicaciones y Ejemplos

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.

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

Trabajo en equipo **Procedimiento**

2. ¿Qué problemas se presentan en la microempresa?

Entrevista a profundidad.

3. En equipo identifica y selecciona un problema que corresponda a IM.

4. Se comunica al microempresario el problema a desarrollar reafirmando el compromiso de devolución de los resultados.

5. Se realiza una calendarización de las actividades con responsables y plazo de inicio y finalización de estas.

6. Se recopila la información y se analizan los datos obtenidos.

7. Se procede a redactar el informe en el formato solicitado.

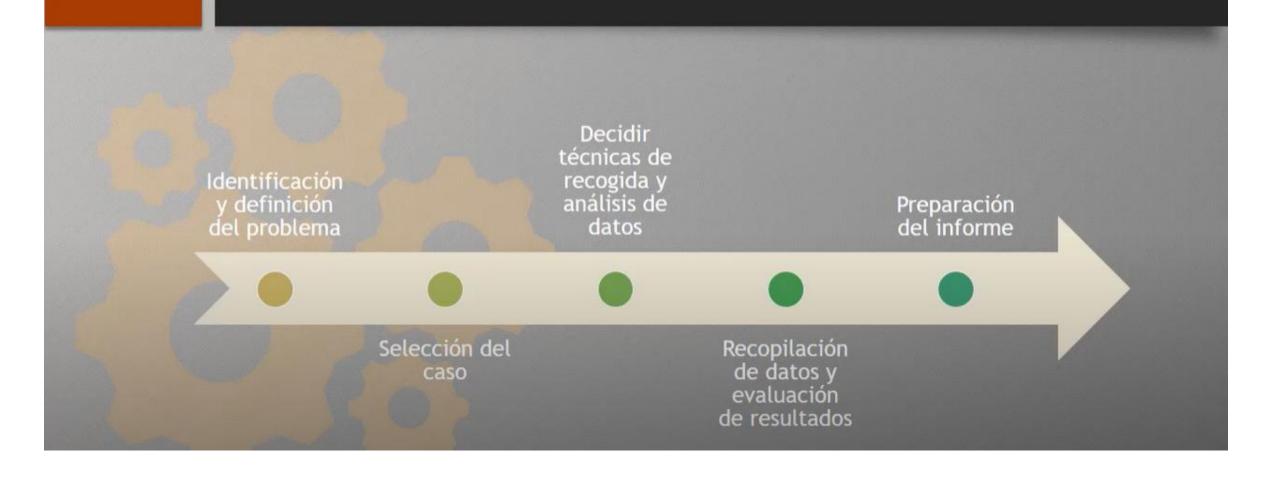
8. Se presenta el informe al microempresario y se toma evidencia 9. Se sube de manera individual la tarea en las plataformas indicadas junto con las evaluaciones (auto y co evaluación)



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





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.