

PLANIFICACIÓN DE CURSO
Primer Semestre académico 2024

I. ACTIVIDAD CURRICULAR Y CARGA HORARIA

Asignatura:	Taller Práctico Profesional 2	Código:	ICA4901
Semestre de la Carrera:	7		
Carrera:	Ingeniería Comercial		
Escuela:	Ciencias Sociales		
Docente:	Job Rivas Galdames - job.rivas@uoh.cl		
Horario:	S1 Lunes 14:30 - 17:45 S2 Jueves 14:30 - 17:45		

Créditos SCT: 4
Carga horaria semestral 120 horas
Carga horaria semanal: 7,5 horas

Tiempo de trabajo sincrónico semanal:	4,5 horas
Tiempo de trabajo asincrónico semanal:	3 horas

II. RESULTADOS U OBJETIVOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS ESTE SEMESTRE

1)	Adquiere las herramientas necesarias que permitan conocer el proceso de diseño, creación e implementación de un negocio real.
2)	Desarrolla las competencias necesarias para identificar una oportunidad en el mercado e idear un plan de negocios y su ejecución.
3)	Comprende la importancia de la gestión de procesos en ambiente BPMN y su implementación en un negocio real.
4)	Reconoce la necesidad de gestionar un negocio y su equipo de trabajo, mediante el uso de Metodologías Ágiles (Design Sprint - Agile).

III. UNIDADES, CONTENIDOS Y ACTIVIDADES

Semana	Contenidos	Actividades de enseñanza y aprendizaje		Actividades de evaluación diagnóstica, formativa y/o sumativa
		Tiempo sincrónico	Tiempo asincrónico (trabajo autónomo del o la estudiante)	
S1 18-03	Kick off - Qué nos convoca? Conociendo mi Team mediante un caso de negocios	4,5	3	Evaluación Participativa
S2 25-03	Unidad 1 - Teamwork Aplicando entorno de trabajo a nuestro equipo en NOTION	4,5	3	Evaluación Participativa
S3 01-04	Unidad 1 - Teamwork Gestión Ágil - metodologías de trabajo en el mundo actual (Design Sprint - casos)	4,5	3	Evaluación Participativa
S4 08-04	Unidad 2 - Marketing y Negocio Identificando una Oportunidad de Negocios Desarrollar un plan de negocios	4,5	3	Evaluación en Team
S5 15-04	Unidad 2 - Marketing y Negocio Análisis de la Industria y Competencia Desarrollando nuestro Proyecto	4,5	3	Evaluación en Team
S6 22-04	Unidad 2 - Marketing y Negocio Desarrollo del Marketing Mix Flipped Class	4,5	3	Evaluación Participativa
S7 29-04	Unidad 3 - Creando mi empresa Organizaciones, evolución e impacto en la actualidad Aspectos legales para crear una empresa en Chile Proyecto Teams - entrega Fase 1	4,5	3	Evaluación Participativa

S8 06-05	Unidad 3 - Creando mi empresa Aspectos Financieros y Contables Flipped Class	4,5	3	Evaluación Participativa
S9 13-05	Unidad 3 - Creando mi empresa Inspiración, Startups exitosas en la actualidad.	4,5	3	Evaluación Participativa
S10 20-05	Receso			
S11 27-05	Evaluación de contenidos (prueba)	4,5	3	Evaluación Participativa
S12 03-06	Unidad 4 - Procesos Enfoque de procesos en gestión mediante tecnología	4,5	3	Evaluación individual
S13 10-06	Unidad 4 - Procesos Gestionando procesos con BPMN (casos)	4,5	3	Evaluación Participativa
S14 17-06	Desarrollando nuestro Proyecto			
S15 24-06	Proyecto Teams - entrega Fase 2	4,5	3	Evaluación Participativa
S16 01-07	Síntesis del curso Evaluaciones Recuperativas	4,5	3	Evaluación en Team

IV. CONDICIONES Y POLÍTICAS DE EVALUACIÓN

Evaluaciones:

a.- Ponderación 15%

- Proyecto Teams Fase 1, Informe de Avance
Cada Team en respuesta al tema asignado, debe generar el informe ejecutivo de avance de acuerdo a lo definido en pauta de evaluación. Este informe debe entregarse en el módulo tareas de Ucampus.

b.- Ponderación 20%

- Proyecto Teams Fase 2, Informe de Avance y Presentación
Cada Team en respuesta al tema asignado, debe generar el informe ejecutivo de cierre de acuerdo a lo definido en pauta de evaluación. Este informe debe entregarse en el módulo tareas de Ucampus. Además, en 10 minutos (elevator pitch-azar) y de manera presencial, debe presentar las principales conclusiones del trabajo realizado con su Team

c.- Ponderación 20%

- Flipped Class Clase Invertida - (exposición)
Cada team debe en 20 minutos presentar el tema asignado realizando una clase invertida, la cual considere los objetivos declarados en la pauta de evaluación.
Existen 2 fechas de entrega, los temas se asignarán semanalmente.

d.- Ponderación 30%

- Evaluación de Contenidos
Presencial considera los contenidos vistos en clases más los temas presentados por cada Team mediante Flipped Class (cápsulas)

e.- Ponderación 15%

- Coevaluación
Actividad implementada en UCampus por cada entrega grupal, donde se potencia Teamwork y pensamiento crítico, requiriendo que cada integrante del curso evalúe la participación sus compañer@s de Team.

Condiciones de aprobación (deben cumplirse todas):

- **EVALUACIONES** $(a*0,15 + b*0,2 + c*0,2 + d*0,3 + e*0,15) \geq 4,0$
- **ASISTENCIA** $\geq 90\%$
- **COEVALUACIÓN** $\geq 5,0$

V. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS OBLIGATORIOS

Bibliografía Fundamental

- Mullins, J. W., & Komisar, R. Innovando en el Modelo de Negocios.
- Antonio Borello. El Plan de Negocios.
- Sprint: How to Solve Big Problems and Test New Ideas, Jake Knapp , John Zeratsky. 2016

VI. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS COMPLEMENTARIOS

Bibliografía complementaria

- David Ronick. Hit the Deck: Create a Business Plan in Half the Time, with Twice the Impact.
- Héctor Sepúlveda. Power Pitch Method