

PLANIFICACIÓN DE CURSO
Primer Semestre académico 2022

I. ACTIVIDAD CURRICULAR Y CARGA HORARIA

Asignatura:	Comunicación Estratégica y Crítica	Código: ICO1401
Semestre de la Carrera:	Semestre 1, año 1	
Carrera:	Ingeniería Comercial	
Escuela:	Escuela de Ciencias Sociales	
Docente:	Vivianne Pizarro Guzmán	
Horario:	Sección 1: Miércoles y Jueves 08:30 a 10:00 hrs. Sección 2: Lunes 08:30 a 10:00 y Miércoles 10:15 a 11:45 hrs. Sección 3: Lunes y Jueves 10:15 a 11:45 hrs.	
Créditos SCT:		3
Carga horaria semestral ¹ :		90 hrs.
Carga horaria semanal:		4 horas

II. APRENDIZAJES ESPERADOS ESTE SEMESTRE

1)	Aplica habilidades de comunicación oral y no verbal, considerando estrategias comunicativas en contextos formales e informales para un discurso académico y profesional eficaz.
2)	Aplica estrategias de lectura en diferentes tipos de textos de acuerdo a temáticas de su formación profesional y académica.
3)	Aplica habilidades de comunicación efectiva considerando estrategias comunicativas en contextos formales e informales para un discurso académico y profesional eficaz.

¹ Considere que 1 crédito SCT equivale a 30 horas de trabajo total (presencial/sincrónico y autónomo/asincrónico) en el semestre.

II. UNIDADES, CONTENIDOS Y ACTIVIDADES

UNIDAD 1: Estrategias de comunicación oral y no verbal.				
SEMANA	CLASE	CONTENIDO	ACTIVIDADES	TAREAS FUERA DE CLASE
1 4 al 8 abril	1	+ Encuadre y presentación de la asignatura. + Presentación de estudiantes. + Ev. Diagnóstica	+ Exposición + Búsqueda y lectura oral de noticia.	
	2	+ Proceso comunicativo y factores de la comunicación. + Importancia de la comunicación oral y escrita, como competencia básica para los profesionales. + Norma y Registro del Lenguaje.	+ Clase expositiva. + Lectura y análisis de diálogos. + Plenario	Foro: Importancia de la comunicación en la vida personal, académica y profesional.
2 11 al 14 abril	3	+ Comunicación Oral (Respiración, modulación y dicción) + Comunicación No Verbal Paralingüística. + Cómo utilizar la voz en público.	+ Clase Expositiva + Ejercicios vocales + Lectura Oral	Ejercicios de vocalización.
	4	+ Comunicación No Verbal Kinésica y Proxémica.	+ Clase Expositiva. + Elaboración y presentación de decálogo.	
3 18 al 22 abril	5	+ Comunicación Asertiva y Empatía	+ Clase expositiva + Instrucciones Ev.1 Disertación Grupal	Organización Ev. 1 Trabajo en equipo
	6	+ Escucha activa + Mensaje oral y escrito: Propósito- estructura.	+ Dinámica + Clase Expositiva	Preparación Ev.1
4 25 al 29 abril	7	EVALUACIÓN SUMATIVA 1	DISERTACIÓN GRUPAL 15%	Tema: La Comunicación Estratégica y Crítica que debe saber utilizar un/a Ing. Comercial
	8	EVALUACIÓN SUMATIVA 1	DISERTACIÓN GRUPAL 15%	

UNIDAD 2: Estrategias de comprensión de lectura y auditiva.				
5 2 al 6 mayo	9	+ Importancia de la lectura en el ámbito personal, académico y profesional. + Tipos de lecturas	+ Clase expositiva + Redacción de paráfrasis.	Lectura tópicos de debate Ev. 2.
	10	+ Argumentación + Estructura de Debate.	+ Clase Expositiva + Conformación de equipos de debate + Elección de tópicos	Investigar tópico
6 9 al 13 mayo	11	+ Estrategias de búsquedas confiables (fuentes y motores de búsqueda) y comprensión de lectura: Resumen y Síntesis	+ Clase Expositiva + Aplicación de estrategias con tópicos de debate.	Investigar tópico
	12	+ Estrategias de comprensión de lectura: Mapa Conceptual, Esquema y Mapa Mental.	+ Clase Expositiva + Aplicación de estrategias con tópicos de debate.	Preparación líneas argumentativas.
7 16 al 20 mayo	13	+ Estrategias y técnicas de lectura y organización de información.	+ Clase Expositiva + Aplicación de estrategias con tópicos de debate.	Preparación líneas argumentativas.
	14	+ Preparación Debates Ev. 2	+ Dinámica de preguntas (orales y escritas). + Dinámica Mesa Redonda	Estudiar líneas argumentativas
8 23 al 27 mayo	SEMANA DE RECESO			
9 30/05 al 03/06	15	+ Estrategias de Persuasión	+ Clase Expositiva + Entrega de posturas + Instrucciones Ev.2 Debates 30%	Estudiar líneas argumentativas con postura asignada.
	16	+ Protocolo en eventos profesionales + Reforzamiento Com. Oral y No Verbal para EV. 1	+ Clase expositiva. + Dinámica Phillippe 66	
10 6 al 10 junio	17	EVALUACIÓN SUMATIVA 2	DEBATE 30%	
	18	EVALUACIÓN SUMATIVA 2	DEBATE 30%	

Unidad 3: Técnicas de Comunicación Efectiva				
11 13 al 17 junio	19	+ Discurso Académico Oral	+ Clase Expositiva + Lectura oral de noticia	
	20	+ Tipos de Liderazgo	+ Clase Expositiva + Dinámica de Instrucciones	
12 20 al 24 junio	21	+ Manejo de situaciones comunicacionales críticas, a través de la Com. Oral y No Verbal.	+ Clase Expositiva + Visualización y análisis de videos.	
	22	+ Com. Estratégica y Crítica en el mundo laboral, claves para lograrlo.	+ Clase Expositiva + Juego de Rol.	
13 28/06 al 01/07	23	+ Com. Estratégica y Crítica en el mundo digital, claves para lograrlo.	+ Clase Expositiva + Plenario	Foro: Importancia del mensaje escrito en la comunicación digital.
	24	+ Recibir y dar instrucciones en el ámbito profesional.	+ Clase Expositiva + Juego de Rol. + Entrega de Instrucciones Ev.3	
14 04 al 08 julio	25	+ Preparación de Ev.3 Presentación + Reforzamiento en Com. Oral y No Verbal.	+ Definición de temas Ev.3 +Sociabilización de Rúbrica.	Investigación de temas para Ev.3.
	26	+ Metacognición en el proceso de enseñanza aprendizaje.	+ Dinámicas de metacognición con el aprendizaje de la asignatura. +Preparación Ev.3	
15 11 al 15 julio	27	EVALUACIÓN SUMATIVA 3	PRESENTACIÓN INDIVIDUAL 40%	
16 18 al 22 Julio	28	EVALUACIÓN SUMATIVA 3	PRESENTACIÓN INDIVIDUAL 40%	

III. CONDICIONES Y POLÍTICAS DE EVALUACIÓN

EVALUACIONES

El módulo contempla la aplicación de tres evaluaciones orales parciales, las cuales tendrán una ponderación de 30%, 30% y 40% cada una presentación a examen. La nota de presentación a examen constituye un 70% de la nota final mientras que el examen final constituye un 30% de la nota final.

<p>Nota de presentación a examen:</p> <p>70% de la nota final</p>	<p>Esta nota está constituida por:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Disertación Grupal: 30% 2. Debate: 30% 3. Presentación: 40%
<p>Examen final: 30% de la nota final</p>	<p>El examen final evalúa toda la materia del módulo y será oral.</p>

Si la nota de presentación al examen es igual o superior a 5.5, el/la estudiante se exime del examen final, quedando con la nota de presentación al examen como nota final.

RESPECTO A LA ASISTENCIAS A EVALUACIONES

Toda inasistencia a una evaluación del curso deberá ser justificada siguiendo el protocolo que la Dirección de Asuntos Estudiantiles (DAE) ha implementado para dichas circunstancias. Si la justificación no se ajusta a lo señalado por los canales oficiales, la actividad de evaluación será calificada automáticamente con la nota mínima de la escala (1,0).

RESPECTO A LAS REGLAS DE LA CÁTEDRA

- Sólo 15 minutos de atraso serán permitidos para el ingreso a las cátedras.
- Todo el material digital de elaboración de los estudiantes, debe ser con Norma APA.
- Las 3 evaluaciones de la asignatura, requieren de vestimenta semiformal y formal.

RESPECTO PLAGIO

Según lo establecido por el REGLAMENTO DE ESCUELA DE PREGRADO se considerará falta grave a la ética las siguientes acciones:

- Copiar y facilitar la copia de respuestas en cualquier tipo de evaluación académica.
- Adulterar cualquier documento oficial como documento de asistencias, correcciones de pruebas o trabajos de investigación, entre otros.
- Plagiar u ocultar intencionalmente el origen de la información en cualquier tipo de instrumento de evaluación.

Cualquiera de las faltas graves mencionadas anteriormente será sancionado con la suspensión inmediata de la actividad y con la aplicación de la nota mínima (1,0). Además, estas causales serán informadas al Consejo de Escuela para la aplicación del reglamento correspondiente.

IV. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS OBLIGATORIOS

Gayón, C (2019). Análisis del papel de los Ingenieros Comerciales frente al campo laboral. Universidad de Ciencias Aplicadas y Ambientales U.D.C.A. U.D.C.A. Facultad de Ciencias Ambientales e Ingenierías. Programa de Ingeniería Comercial. Obtenido de: <https://core.ac.uk/download/pdf/326429173.pdf>

Loor, H, Cedeño, R, Ormaza, M (2017). El campo ocupacional del ingeniero comercial. Localización: ECA Sinergia, ISSN 1390-6623, ISSN-e 2528-7869, Vol. 8, Nº. Para descarga en PDF: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6197524>

Barbosa, A.(2017). Aumento en el desarrollo del pensamiento crítico. Investigación. Tecnológico de Monterrey, México. Obtenido de <https://repositorio.tec.mx/handle/11285/629936>