

TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

HOJA DE ASIGNATURA CON DESGLOSE DE UNIDADES TEMÁTICAS

1. Nombre de la asignatura	MATEMÁTICAS
2. Competencias	Administrar el proceso de ventas mediante estrategias, técnicas y herramientas adecuadas, para contribuir al desarrollo de la organización.
3. Cuatrimestre	Primero
4. Horas Prácticas	40
5. Horas Teóricas	20
6. Horas Totales	60
7. Horas Totales por Semana Cuatrimestre	4
8. Objetivo de la Asignatura	El alumno resolverá problemas comerciales a través del empleo de herramientas matemáticas que le permitan el desarrollo de habilidades sistemáticas y analíticas para la toma de decisiones en la organización.

Unidades Temáticas	Horas		
	Prácticas	Teóricas	Totales
I. Operaciones fundamentales	7	3	10
II. Factorización	7	3	10
III. Razón, proporción y variación	7	3	10
IV. Ecuaciones lineales	7	3	10
V. Función lineal y gráficas	7	3	10
VI. Modelación y planteamiento de sistemas lineales	7	3	10
Totales	42	18	60

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE
TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

MATEMÁTICAS

UNIDADES TEMÁTICAS

1. Unidad Temática	I.-Operaciones fundamentales
2. Horas Prácticas	7
3. Horas Teóricas	3
4. Horas Totales	10
5. Objetivo	El alumno solucionará operaciones básicas con expresiones algebraicas para fortalecer el pensamiento sistémico.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
1. Los números reales.	Identificar el conjunto de los números reales y sus propiedades: ley asociativa, ley conmutativa y ley distributiva.	Solucionar operaciones básicas con números reales considerando sus propiedades.	Sistemático Proactivo Analítico Organizado Responsable
2. Ley de los signos y despejes.	Identificar los signos, su ley, uso en despejes de operaciones básicas.	Solucionar operaciones y despejes básicos con números reales aplicando la ley de los signos.	Sistemático Proactivo Analítico Organizado Responsable
3. Notación Exponencial.	Identificar el uso de la notación exponencial y las leyes de los exponentes.	Solucionar ejercicios donde aplique la notación exponencial y las leyes de los exponentes.	Sistemático Proactivo Analítico Organizado Responsable
4. Expresiones algebraicas.	Identificar los elementos que componen una expresión algebraica.	Determinar el valor numérico de expresiones algebraicas.	Sistemático Proactivo Analítico Organizado Responsable
5. Operaciones con expresiones algebraicas.	Identificar las reglas algebraicas para la solución de sumas, restas, multiplicaciones y divisiones de expresiones algebraicas.	Calcular el resultado de operaciones básicas con expresiones algebraicas.	Sistemático Proactivo Analítico Organizado Responsable

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

MATEMÁTICAS

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>El alumno presentará un documento que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cinco expresiones algebraicas resueltas de cada operación y - Tres ejercicios que involucren a todas las operaciones, evidenciando detalladamente el proceso sistémico de su solución. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender las propiedades de los números reales. 2. Comprender el proceso de despeje. 3. Identificar la notación exponencial. 4. Efectuar sumas, restas, multiplicación y división de expresiones algebraicas. 	<p>Ejecución de tareas Lista de cotejo</p>

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

MATEMÁTICAS

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Solución de problemas. Equipos colaborativos	Pintarrón Impresos (manuales, ejercicios prácticos).

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE
TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

COMERCIALIZACIÓN

UNIDADES TEMÁTICAS

1. Unidad Temática	II.- Factorización
2. Horas Prácticas	7
3. Horas Teóricas	3
4. Horas Totales	10
5. Objetivo	El alumno solucionará problemas comerciales con expresiones algebraicas mediante la factorización para la toma de decisiones en la organización.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
1. Productos notables.	Identificar los productos notables y su importancia para la resolución de expresiones algebraicas.	Desarrollar los siguientes productos notables: - Binomio al cuadrado. - Binomio al cubo. - Binomios con término común. - Binomios conjugados.	Sistemático Proactivo Analítico Organizado Responsable
2. Descomposición en factores.	Identificar las expresiones algebraicas para su factorización: - Factor común - Diferencia de cuadrados - Trinomio cuadrado perfecto - Trinomio de la forma ax^2+bx+c	Simplificar expresiones algebraicas mediante la factorización.	Sistemático Proactivo Analítico Organizado Responsable

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

MATEMÁTICAS

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
El alumno presentará un documento que contenga la simplificación de doce expresiones algebraicas, evidenciando detalladamente el proceso que muestre su pensamiento analítico.	<ol style="list-style-type: none">1. Comprender los productos notables.2. Identificar las reglas para la descomposición en factores.3. Factorizar expresiones algebraicas.	Ejecución de tareas Lista de cotejo

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Solución de problemas Equipos colaborativos	Pintarrón Impresos (ejercicios prácticos y manuales)

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

MATEMÁTICAS

UNIDADES TEMÁTICAS

1. Unidad Temática	III.- Razón, proporción y variación
2. Horas Prácticas	7
3. Horas Teóricas	3
4. Horas Totales	10
5. Objetivo	El alumno establecerá la correspondencia entre variables comerciales para deducción de resultados.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
1. Razones.	Identificar la definición de razón.	Establecer una razón.	Sistemático Proactivo Analítico Organizado
2. Razón de cambio (tasa).	Identificar la definición de razón de cambio (tasa)	Efectuar razones de cambio.	Sistemático Proactivo Analítico Organizado
3. Proporciones.	Identificar la definición de proporción.	Calcular proporciones.	Sistemático Proactivo Analítico Organizado
4. Proporción continua.	Identificar la definición de proporción continua.	Determinar proporciones continuas.	Sistemático Proactivo Analítico Organizado
5. Variación directa e inversa.	Identificar las definiciones de variación directa e inversa.	Efectuar aplicaciones de variación directa e inversa.	Sistemático Proactivo Analítico Organizado

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

MATEMÁTICAS

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>El alumno presentará un documento que contenga evidencia de los pasos del proceso de solución de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tres problemas de razón, - Tres problemas de proporción, y - Tres problemas de variación. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender el concepto de razón. 2. Comprender el concepto de razón de cambio. 3. Comprender el concepto de proporción y proporción continua. 4. Comprender el concepto de variación directa e inversa. 5. Resolver ejercicios prácticos de razón, proporción y variación. 	<p>Ejecución de tareas Lista de cotejo</p>

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

MATEMÁTICAS

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Solución de problemas. Equipos colaborativos	Pintarrón Impresos (ejercicios prácticos y manuales).

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

MATEMÁTICAS

UNIDADES TEMÁTICAS

1. Unidad Temática	IV.-. Ecuaciones lineales
2. Horas Prácticas	7
3. Horas Teóricas	3
4. Horas Totales	10
5. Objetivo	El alumno resolverá ecuaciones lineales a través de identificar y relacionar la variable para su aplicación en la solución de problemas.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
1. Definición de ecuación.	Identificar la definición de una ecuación		Sistemático Analítico Organizado
2. Ecuaciones equivalentes con una incógnita.	Identificar la definición de ecuaciones equivalentes con una incógnita.	Plantear y resolver ecuaciones equivalentes con una incógnita en problemas reales.	Sistemático Analítico Organizado Responsable
3. Ecuaciones lineales con una incógnita	Identificar la definición de ecuaciones lineales con una incógnita.	Plantear y resolver ecuaciones lineales con una incógnita en problemas reales.	Sistemático Analítico Organizado Responsable
4. Ecuaciones fraccionarias con una incógnita.	Identificar la definición de ecuaciones fraccionarias con una incógnita.	Plantear y resolver ecuaciones fraccionarias con una incógnita en problemas reales.	Sistemático Analítico Organizado Responsable
5. Desigualdades lineales.	Identificar la definición de desigualdades lineales.	Plantear y resolver desigualdades lineales en problemas reales.	Sistemático Proactivo Analítico Organizado Responsable

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

MATEMÁTICAS

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>El alumno presentará un documento que contenga el planteamiento y solución de tres problemas reales, evidenciando el uso de ecuaciones equivalentes, ecuaciones lineales, fraccionarias y desigualdades lineales.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender el concepto de ecuación. 2. Comprender el concepto de ecuaciones equivalentes. 3. Comprender el concepto de ecuaciones lineales y fraccionarias. 4. Comprender el concepto de desigualdad lineal. 5. Resolver ejercicios de ecuaciones y desigualdades lineales. 	<p>Ejecución de tareas Lista de cotejo</p>

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

MATEMÁTICAS

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Solución de problemas. Equipos colaborativos	Pintarrón. Impresos (ejercicios prácticos y manuales).

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE
TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

MATEMÁTICAS

UNIDADES TEMÁTICAS

1. Unidad Temática	V.-Función lineal y gráficas
2. Horas Prácticas	7
3. Horas Teóricas	3
4. Horas Totales	10
5. Objetivo	El alumno establecerá la relación y representación de las variables comerciales para visualizar, comparar y predecir su comportamiento.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
1. Relaciones y funciones.	Identificar las definiciones de relaciones y funciones.	Diferenciar una función de una relación. Evaluar funciones.	Sistemático Proactivo Analítico Organizado Responsable Liderazgo Colaborativo
2. La función lineal.	Identificar los elementos de la función lineal.	Resolver problemas empleando la función lineal.	Sistemático Proactivo Analítico Organizado Responsable Liderazgo Colaborativo
3. Coordenadas rectangulares.	Identificar la definición de eje cartesiano.	Graficar funciones en el plano cartesiano.	Sistemático Proactivo Analítico Organizado Responsable Liderazgo Colaborativo

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

MATEMÁTICAS

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
El alumno presentará un documento que contenga la resolución de cinco funciones lineales aplicadas a problemas comerciales indicando el procedimiento y la gráfica de la función, así como su interpretación.	<ol style="list-style-type: none">1. Comprender y evaluar relaciones y funciones.2. Comprender la función lineal en la solución de problemas.3. Evaluar la función4. Trazar e interpretar la gráfica de la función.	Ejecución de tareas Lista de cotejo

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

MATEMÁTICAS

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Solución de problemas. Equipos colaborativos	Pintarrón. Impresos (ejercicios prácticos y manuales). Software matemático (hoja de cálculo, derive, calculus).

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
	X	

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE
TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

COMERCIALIZACIÓN

UNIDADES TEMÁTICAS

1. Unidad Temática	VI.- Modelación y planteamiento de sistemas lineales
2. Horas Prácticas	7
3. Horas Teóricas	3
4. Horas Totales	10
5. Objetivo	El alumno resolverá problemas comerciales a través del planteamiento de un sistema de ecuaciones, identificando y relacionando las variables de las condiciones de un caso comercial para la toma de decisiones.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
1. Sistema de ecuaciones con dos incógnitas.	Identificar definiciones y métodos de solución de ecuaciones (sustitución y eliminación) con dos incógnitas.	Resolver el sistema de ecuaciones con dos incógnitas.	Sistemático Proactivo Analítico Organizado Responsable Liderazgo Trabajo en equipo
2. Planteamiento de problemas con sistema de ecuaciones de dos incógnitas.	Identificar las incógnitas del problema en el sistema de ecuaciones de dos incógnitas.	Plantear problemas con un sistema de ecuaciones de dos incógnitas. Resolver problemas con un sistema de ecuaciones de dos incógnitas.	Sistemático Proactivo Analítico Organizado Responsable Liderazgo Trabajo en equipo

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

MATEMÁTICAS

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
El alumno presentará un documento que contenga el planteamiento y solución de tres problemas comerciales a través de un sistema de ecuaciones.	<ol style="list-style-type: none">1. Comprender el sistema de ecuaciones con dos incógnitas.2. Comprender la representación de palabras por símbolos.3. Relacionar las variables con problemas conocidos.4. Comprender el proceso para resolver el sistema de ecuaciones.5. Resolver problemas a través del sistema de ecuaciones.	Ejecución de tareas Lista de cotejo

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

MATEMÁTICAS

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Solución de problemas Método de casos	Pintarrón Impresos (ejercicios prácticos, manuales y casos) Software matemático (derive, calculus, hoja de cálculo).

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
	x	

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

MATEMÁTICAS

CAPACIDADES DERIVADAS DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

Capacidad	Criterios de Desempeño
Diagnosticar el desempeño comercial considerando los resultados históricos, internos y externos, para identificar la situación actual de la empresa.	Elabora un reporte diagnóstico en el que describe el comportamiento del mercado y el desempeño de ventas de la empresa con respecto a sus metas, que deberá incluir como mínimo: <ul style="list-style-type: none">- Histórico de ventas- Comparativo de Metas- Cobertura de mercado- Tendencias de mercado- Participación de mercado- Análisis de la Competencia (precio, producto, plaza promoción, servicio, entre otros)- Oferta y Demanda
Formular el plan de acción empleando métodos, procedimientos y estrategias comerciales, para determinar los lineamientos de operación del área comercial.	Genera un plan de acción que incluya los elementos siguientes: <ul style="list-style-type: none">- objetivos- metas,- justificación,- pronósticos de ventas- presupuesto- cronograma de actividades,- estrategias de ventas

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

Capacidad	Criterios de Desempeño
<p>Organizar los recursos humanos, técnicos y materiales de acuerdo a las actividades planeadas para el óptimo funcionamiento del área comercial.</p>	<p>Elabora un reporte de organización de ventas que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - organigrama del área de ventas en el que establece la estructura organizacional (por territorio, por cliente, por producto o mixto) - Cédula de puestos del vendedor que incluya: <ul style="list-style-type: none"> - funciones, - responsabilidades, - perfil (experiencia, conocimientos, escolaridad, entre otros) - Asignación de recursos técnicos y materiales a las áreas en función de la estructura organizacional - Asignación de territorios de ventas y cuotas de ventas
<p>Prospectar las ventas de los bienes y servicios a través de las herramientas y técnicas adecuadas con la finalidad de alcanzar los objetivos definidos en el plan de acción.</p>	<p>Elabora una lista de prospectos verificando que cada uno tenga capacidad de decisión, poder adquisitivo y una necesidad que pueda ser satisfecha con la oferta de la empresa incluyendo el plan de visitas. Esta lista deberá incluir el nombre de la empresa, los datos de contacto y posibles productos y/o servicios a ofertar.</p>
<p>Coordinar la venta de bienes y servicios dando seguimiento al programa de actividades, para alcanzar las metas establecidas.</p>	<p>Genera la orden de servicio y/o el contrato que incluya: nombre del cliente, cantidad de producción, especificación del producto, tiempo de entrega, domicilio de entrega y condiciones de pago.</p> <p>Emite reporte de entrega de producto o servicio al cliente que señale la fecha de entrega, cantidad entregada y firma de conformidad del cliente.</p> <p>Elabora los reportes de ventas realizadas señalando número de prospectos atendidos en el período, cierres de venta y avance con respecto a las metas establecidas.</p>

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

Capacidad	Criterios de Desempeño
<p>Supervisar las condiciones de realización de la venta conforme a las políticas y criterios establecidos, para contribuir a la satisfacción del cliente y al logro de las metas de la organización.</p>	<p>Elabora y aplica listas de verificación del proceso de ventas personal que considere:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Presentación y demostración - Negociación - superación de las objeciones - Cierre de ventas - Seguimiento <p>Emite reportes de la satisfacción del cliente generados a través de encuestas considerando tiempo de entrega, características esperadas del producto y/o servicio, atención del personal, y servicio post venta.</p>
<p>Determinar el nivel de cumplimiento de las metas a través de herramientas de análisis que permitan identificar las variaciones y sus causas, para la toma de decisiones.</p>	<p>Presenta un reporte que incluya como mínimo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - los indicadores del desempeño de las ventas (cartera inicial vs. cartera final, ventas planeadas vs. ventas realizadas, cuentas por cobrar, cuentas activas, cumplimiento de la matriz de visitas, entre otros.) - interpretación de los indicadores conforme a los objetivos y pronósticos establecidos - Diagnóstico de referencia
<p>Formular acciones de mejora aplicando metodologías pertinentes para incrementar el volumen de negocios.</p>	<p>Presenta un plan de mejora donde incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> - los indicadores del nivel de satisfacción del cliente, - resultados de los estudios de satisfacción, - la evaluación del desempeño de ventas - evaluación del servicio postventa. - estrategias de mejora

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

Capacidad	Criterios de Desempeño
<p>Programar las compras mediante un sistema de pronósticos de ventas y producción, las políticas y procedimientos de la organización; para asegurar la eficiente operación de la misma.</p>	<p>Formular un procedimiento tanto de compras nacionales como internacionales que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Portada - Alcance del procedimiento, - Políticas de aplicación, - Clasificación de las compras (en sector público o privado, nacionales o extranjeras), - Formatos a utilizar, - Responsable de procedimiento, - Actividades involucradas de acuerdo a la empresa representadas por un diagrama de flujo, - Análisis de detección de necesidades de compra, - Catálogo de proveedores, - Evaluación y desarrollo de proveedores. <p>Diseñar una base de datos en Excel y/o Access de proveedores incluyendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Clasificación de proveedores por producto, - datos del proveedor, - catálogo de productos y precios, - condiciones de compra (políticas de venta, tiempo y logística de entrega, plazos de crédito). <p>Realizar un presupuesto de compras a partir de los pronósticos de ventas, producción y niveles de inventario que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cantidades a comprar - Costos de adquisición - Fechas de compra - Plazos de entrega - Fechas de consumo

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

Capacidad	Criterios de Desempeño
<p>Supervisar las compras de acuerdo al proceso establecido, para cumplir con los requerimientos de abastecimiento de la organización.</p>	<p>Elabora y aplica una lista de verificación del proceso de compras que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Seguimiento de las políticas y procedimientos detallados en el manual de compras - Relaciones interdepartamentales - Evaluación de proveedores - Récorde de compras - Contribución del departamento a las necesidades de la empresa <p>Elabora un informe de la verificación que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - áreas de oportunidad del proceso de compras - propuestas de mejora
<p>Controlar los inventarios a través de técnicas de clasificación y control de inventarios, equipos y herramientas requeridos; para asegurar el abastecimiento.</p>	<p>Elabora un sistema de control de inventarios, tarjeta de compras (que debe contener núm. de parte, código o alfabeto, descripción de características y especificaciones de producto, nombre de proveedores que han hecho y cotizado el producto, volúmenes y precio de lo cotizado, descuentos, fecha, núm. de requisición, núm. de orden de compra, cantidad comprada y observaciones) reporte de entrada (reporte de pedido, situación de las muestras iniciales, descuentos por pronto pago, ventas de materiales inutilizables, y resumen de actualización de proveedores) tarjeta de almacén (tarjeta núm., almacén, máximo, mínimo, existencias revisadas en, artículo, casillero núm., unidad, clasificación, fecha, núm. de asiento, núm. de factura, concepto, UNIDADES entradas, salidas, existencias, COSTOS, unitario, promedio, VALORES debe, haber, saldo) entrega de materiales (número de requisición, descripción del producto y servicio, cantidad, fecha solicitada o requerida del producto, fecha de entrega, firma del solicitante, firma de quien recibe y de quien entrega) , y devoluciones (número de requisición, factura, nombre del proveedor, cantidad y descripción del producto, causas y fecha de devolución).</p>

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

MATEMÁTICAS

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial
Baldor, A.	2007	Álgebra		México	Grupo Editorial Patria
De Oteyza, E.	2007	Álgebra		México	Pearson Prentice Hall
Budnik, F	2006	Matemáticas aplicadas para la a Administración, Economía y Ciencias Sociales		México	Mc Graw Hill
Harshbarger, R. J.	2004	Matemáticas Aplicadas para la Administración, Economía y Ciencias Sociales		México	McGraw Hill Interamericana
Haeussler, E.F.	2008	Matemáticas para Administración y Economía		México	Pearson Prentice Hall

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE TSU EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX