|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **D. Fecha de elaboración:** | 24/05/2020 | **E. Periodo al que aplica:** | Mayo-Agosto |

|  |
| --- |
|  **I. Información General** |
| **Programa Educativo:**  | TSU en Desarrollo de Negocios: área Mercadotecnia |
| **Nombre de la Asignatura:** Mercadotecnia Internacional  | **Grupo:** DN51, DN52 |
| **Cuatrimestre:**  | Quinto |
| **Nombre del Docente:** Mtra. Mónica Eulogia Tienda Avila  |

**PLANEACIÓN Y EVALUACIÓN**

| **III. Planeación por tema / sesión** |
| --- |
| **Número y Nombre de la Unidad de Aprendizaje** | **Tema de aprendizaje** | **Actividades de los Estudiantes** | **Link o material sugerido para realizar las actividades** | **App utilizada / Id o invitación para ingresar.**  | **Evidencia y fecha de entrega** | **Ponderación** |
|
| **Unidad I** Entorno global | Empresas multinacionales y globales | Realizar una tabla que enmarque 5 diferencias de las empresas Multinacionales y Globales | Capítulo 10Marketing Internacional Autor: Phili R. Cateora | Classroom  | Entrega en formato Word o PDF Foto enviar en caso de carecer de herramientas 3/06/2020 | 20% |
| Unidad I Entorno global | Retroalimentación de toda la unidad  | Realizar examen online  | <https://forms.gle/qjkGy222kfJU2ybU6> | Formulario de Google  | 11/06/2020 | 100% |
| **Unidad II**Negociación Intercultural | Cultura Étnica | Realizar mapa conceptual sobre los componentes de la Cultura Étnica | Capítulo 4Marketing Internacional, autor: Warren J. Keegan • Mark C. GreenCapítulo 4Fundamentos de marketing , autor William J. StantonCapítulo 8 Negociación Internacional Manual del Comercio Internacional  | Classroom  | Realizar en la libreta y tomar foto para enviar a la plataforma 17/06/2020 | 12% |
| Unidad IINegociación Intercultural | Cultura Étnica | Realizar un cuadro comparativo de las dimensiones culturales de la negociación:(Modelo de Hall, Stewart y Bennet, Condon y Yousef y Hofstede | <https://www.negociadorglobal.com/modelos-culturales> | Classroom  | Entrega en formato Word o PDF 23/06/2020 | 25% |
| Unidad IINegociación Intercultural | Técnicas de Negociación por país | Realizar un cuadro sinoptico de las técnicas de negociación  | Libro: 07 Negociación Capítulo 8 Negociación Internacional Manual del Comercio Internacional | Classroom  | Entrega en formato Word o PDF 30/06/2020 | 8% |
| Unidad IINegociación Intercultural | Técnicas de Negociación por país | Realizar un cuadro comparativo identificando las características de negociación, dimensión cultural, personalidad, comunicación verbal, no verbales, usos y costumbres en las culturas:Oriental (China, Hindú y Japonesa) Árabe e islámica, Occidental, Europea, Norteamericana y Latinoamericana  | Capítulo 5 Estilos de NegociaciónNegociación Internacional Olegario Llamazares Garcia –Lomas Capítulo 8 Negociación Internacional Manual del Comercio Internacional | Classroom  | Entrega en formato Word o PDF 6/07/2020 | 25% |
| Unidad IINegociación Intercultural | Método Harvard | Realizar Mapa mental del Método Harvard, temas a incluir:Concepto del método HarvardPremisasElementos Etapas AplicaciónQue busca la negociación tomando de base el método Harvard  | Capítulo 8 Negociación Internacional Manual del Comercio Internacional | Classroom  | Entrega en formato Word o PDF 13/07/2020 | 30% |
| Unidad IINegociación Intercultural | Retroalimentación de toda la unidad  | Realizar examen online  | <https://forms.gle/qjkGy222kfJU2ybU7> | Formulario de Google  | 17/07/2020 | 100% |