|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **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 10  Marketing 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 4  Marketing Internacional, autor: Warren J. Keegan • Mark C. Green  Capítulo 4  Fundamentos de marketing , autor William J. Stanton  Capítulo 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 II  Negociación 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 II  Negociación 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 II  Negociación 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 Negociación  Negociación 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 II  Negociación Intercultural | Método Harvard | Realizar Mapa mental del Método Harvard, temas a incluir:  Concepto del método Harvard  Premisas  Elementos  Etapas  Aplicación  Que 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 II  Negociación Intercultural | Retroalimentación de toda la unidad | Realizar examen online | <https://forms.gle/qjkGy222kfJU2ybU7> | Formulario de Google | 17/07/2020 | 100% |