



Tecnologías de información para las organizaciones

Modalidad Connect

LTTI18o6



Índice

Información general del curso	1
Introducción al curso	2
Metodología	3
Bibliografía	3
Evaluación	4
Estructura de las sesiones	4
Actividades.....	5
Sesiones virtuales	6
Calendario	8
Bibliografía y recursos especiales	9
Contenido del curso.....	10
Herramientas.....	11
Preguntas frecuentes	11
Guía para las sesiones.....	12
Semana 1	12
Semana 2	18
Semana 3.....	23
Semana 4	29
Anexo 1. Rúbrica de evidencia 1	33
Anexo 2. Rúbrica de evidencia 2	35

Información general del curso

- Clave del curso: LTTI18o6
- Modalidad:Connect

Competencia del curso

Propone estrategias de negociación para el beneficio de la organización, aplicando los conceptos administrativos y las herramientas de las tecnologías de información que permiten su transformación.





Introducción al curso

En estos tiempos, las organizaciones modernas, en sus operaciones diarias, se han visto obligadas a tomar en cuenta y a integrar en su administración estrategias de negocios y de las tecnologías de información; se ha creado una conexión de aplicación de control y de proceso, que ha dado como resultado grandes beneficios, los cuales conocerás a través de este curso.

Al finalizar el curso podrás proponer estrategias de negociación para beneficio de una organización, utilizando los conceptos administrativos y las nuevas tecnologías de información, con el fin de controlar y mejorar procesos.

¡Bienvenido a tu curso!



Metodología

Se ha diseñado un curso Connect con la finalidad de ser impartido por un docente líder con experiencia en el ámbito laboral, quien compartirá su conocimiento, experiencia y las mejores prácticas que realiza en su labor profesional.

La experiencia de cursos Connect promueve la interacción virtual entre estudiantes localizados en diferentes campus de la Universidad Tecmilenio, como una forma de enriquecer su formación, contrastando la realidad de su ciudad o región con la de otros compañeros.

Durante cada sesión virtual, el docente transmite su experiencia y actúa como guía en el proceso de aprendizaje durante la realización de las actividades.

El curso es tetramestral y tiene una distribución semanal; en cada semana se lleva a cabo una sesión virtual sincrónica de tres horas a través de una herramienta tecnológica de videoconferencia. La asistencia del participante a estas sesiones de videoconferencia es muy importante, pero no obligatoria, ya que tiene la posibilidad de revisar la sesión grabada en caso de no poder asistir en el horario establecido.



Bibliografía

Cada curso requiere un material bibliográfico disponible para su compra. Para conocer cuál es el libro que el alumno debe adquirir, revisa la sección Bibliografía del curso.





Evaluación

En la sección Evaluación el alumno puede consultar cómo se integrará la calificación final del curso. Dependiendo del curso, la evaluación puede variar con una combinación de los siguientes elementos:

- Exámenes aplicados en plataforma en las semanas 1 y 3.
- Dos evidencias para acreditar el avance en el nivel de competencia adquirido por el alumno.
- Actividades que retomen el contenido conceptual de los temas de la semana.
- Evaluación final estandarizada compuesta por instrumentos tales como mini casos, exámenes de opción múltiple, ensayos, proyectos, entre otros.



Estructura de las sesiones

Bloque 1	Bloque 2	Bloque 3
<ul style="list-style-type: none"> • Bienvenida y presentación de agenda. • Actividad de bienestar-mindfulness. • Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales. ○ Actividades. ○ Cierre del tema. • Cierre del bloque mediante utilización de herramientas tecnológicas diversas para una 	<ul style="list-style-type: none"> • Actividad de reconexión. • Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales. ○ Actividades. ○ Cierre del tema. • Cierre del bloque mediante utilización de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, foro o quiz. 	<ul style="list-style-type: none"> • Actividad de reconexión. • Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales. ○ Actividades. ○ Cierre del tema. Cierre de la sesión mediante utilización de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, foro o <i>quiz</i>.

dinámica, foro o *quiz*.

Receso.

Antes de acudir a una sesión, es necesario que el alumno realice las lecturas de las explicaciones y del libro de texto, ya que le proporcionarán los fundamentos teóricos de los temas del curso. De igual manera, se requiere que revise el material adicional como videos y lecturas.

Durante las sesiones sincrónicas el docente da una breve explicación del tema, resuelve dudas, comparte las instrucciones de las actividades y te acompaña durante la realización de estas.



Actividades

Algunas actividades han sido diseñadas para realizarse de manera individual y otras de manera colaborativa. Para las actividades colaborativas, tú como profesor deberás integrar equipos con alumnos de diferentes campus, lo cual te permite obtener experiencias de aprendizaje más enriquecedoras.

Para mayor efectividad del trabajo colaborativo se utilizan las funcionalidades de la herramienta de colaboración que permiten la creación de salas virtuales interactivas, donde puedes compartir pantallas, documentos, videos y audios.

Como una forma de promover el dinamismo y la interacción de los alumnos en distintos formatos, durante las sesiones puedes alternar intervenciones individuales, plenarias y grupales que enriquecen sus puntos de vista y al mismo tiempo les dan la oportunidad de presentar sus ideas y posturas en torno a los temas de clase.

El resultado de todas las actividades y tareas realizadas durante la semana deberá concentrarse en un solo documento, el cual el alumno lo entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente.

Es muy importante que el alumno revise el esquema de evaluación y los criterios que utilizarás para otorgarle una calificación. Lo anterior con la intención de que desde el inicio de la semana tenga claro el nivel de complejidad y esfuerzo que se requiere para realizar las entregas semanales y garantizar el éxito dentro del curso.

En caso de tener dudas sobre algún ejercicio o sobre el contenido del curso, el alumno puede contactarte a través de los medios que le indiques.

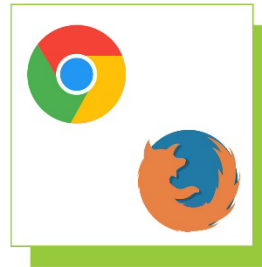
Sesiones virtuales



Es muy importante que cuentes con los siguientes **requerimientos tecnológicos** para llevar a cabo y con éxito las sesiones.



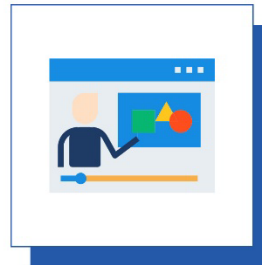
Red con conexión
ancha para tener
una excelente
comunicación,
mínimo con **6 MB** de
ancho de banda.



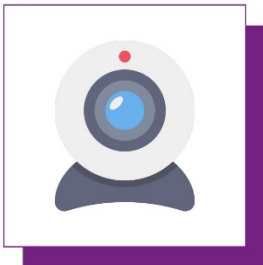
Uso de los
navegadores Chrome
o Firefox



Computadora



Durante la sesión se
recomienda no tener
otras aplicaciones
abiertas (ejemplo:
Facebook, Netflix,
YouTube, etc.)



Cámara



Micrófono o bocinas





Evaluación

Números	Evaluable	Ponderación
1	Evaluables semana 1	10
2	Evaluables semana 2	30
3	Evaluables semana 3	10
4	Evaluables semana 4	30
5	Examen final	20
	<i>Total</i>	100



Calendario

Inserte la información aquí.

Semana	Temas	Actividades	Evidencia	Examen
1	<ol style="list-style-type: none"> 1. Definición de organización y la cultura organizacional 2. Administración científica y teorías basadas en la estructura 3. Estructura y política organizacional 4. Teorías basadas en las personas y otras teorías administrativas 	✓		
2	<ol style="list-style-type: none"> 5. El entorno organizacional 6. Definición de sistemas de información 7. Tipos de sistemas de información 		✓	
3	<ol style="list-style-type: none"> 8. Sistemas empresariales 9. Evolución de los sistemas de información 10. Comercio electrónico 11. Impacto sobre los procesos de negocio 	✓		
4	<ol style="list-style-type: none"> 12. Alineación con las estrategias de la organización 13. Soporte a las ventajas competitivas 14. Otros efectos en el uso de sistemas de información 15. Innovación tecnológica 		✓	
5	Examen final			✓



Bibliografía y recursos especiales

Libro de texto

- Cohen, D., y Asín, E. (2008). *Tecnologías de información en los negocios* (5ª ed.). México: McGraw-Hill.
ISBN: 9701066669
- Robbins, S., y Judge, T. (2009). *Comportamiento organizacional*. México: Pearson Educación de México.
ISBN: 6074420982
- Robbins, S., y Coulter, M. (2010). *Administración* (10ª ed.). México: Prentice Hall.
ISBN: 9786074423884

Libros de apoyo

- Koontz, H., Weihrich, H., y Cannice, M. (2008). *Administración: Una perspectiva global y empresarial* (13ª ed.). México: McGraw-Hill.
ISBN: 9701065247



Contenido del curso

Tema 1	Definición de organización y la cultura organizacional
Tema 2	Administración científica y teorías basadas en la estructura
Tema 3	Estructura y política organizacional
Tema 4	Teorías basadas en las personas y otras teorías administrativas
Tema 5	El entorno organizacional
Tema 6	Definición de sistemas de información
Tema 7	Tipos de sistemas de información
Tema 8	Sistemas empresariales
Tema 9	Evolución de los sistemas de información
Tema 10	Comercio electrónico
Tema 11	Impacto sobre los procesos de negocio
Tema 12	Alineación con las estrategias de la organización
Tema 13	Soporte a las ventajas competitivas
Tema 14	Otros efectos en el uso de sistemas de información
Tema 15	Innovación tecnológica



Herramientas

Para asegurar que el alumno aproveche al máximo su experiencia educativa en esta modalidad de cursos, recomendamos que revise estos [tutoriales](#).



Preguntas frecuentes

¿En dónde o a quién reporto un error detectado en el contenido del curso?

Lo puedes reportar a la cuenta atencioncursos@servicios.tecmilenio.mx, también puedes compartir sugerencias para el contenido y actividades del curso.

¿Quién me informa de la cantidad de sesiones y tiempo de cada una en las

El coordinador docente te debe de proporcionar esta información.

¿En qué semanas se aplican los exámenes parciales y el examen final?

Consulta con tu coordinador docente los calendarios de acuerdo con la modalidad de impartición.

¿Tengo que capturar las calificaciones en banner y en la plataforma educativa?

Sí, es importante que captures calificaciones en la plataforma para que los alumnos estén informados de su avance y reciban retroalimentación de parte tuya de todo lo que realizan en el curso. En banner es el registro oficial de las calificaciones de los alumnos.

Guía para las sesiones

Semana 1

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de la agenda	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción al curso. El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	10 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace: https://youtu.be/8c7bSjgQkW8	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión de los temas: <ol style="list-style-type: none"> 1. Definición de organización y la cultura organizacional 2. Administración científica y teorías basadas en la estructura 	20 minutos
Actividad del tema	Realizar parte 1 de la Actividad de la semana.	15 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	10 minutos

Actividad 1**Parte 1**

1. Realiza una búsqueda de información sobre el término cultura organizacional en las empresas.
2. Selecciona dos definiciones, con sus respectivas fuentes, y elabora una propia.
3. Identifica las características de la cultura organizacional que se maneje en dos empresas locales, nacionales o internacionales o que estén documentadas en sitios de Internet.
4. Elabora un cuadro comparativo de cada una de las empresas con las diferencias y similitudes, ventajas y desventajas de su cultura organizacional.

Semana 1

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad de preferencia física para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo, sentadillas, estiramientos, etcétera).	<i>5 minutos</i>
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema: Estructura y política organizacional	<i>20 minutos</i>
Actividad del tema	Realizar parte 2 de la Actividad de la semana.	<i>20 minutos</i>
Cierre de bloque	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, <i>quiz</i> o foro plenario.	<i>5 minutos</i>
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	<i>10 minutos</i>

Actividad 1**Parte 2**

5. Realiza una búsqueda de información sobre lo que es estructura y política organizacionales.
6. Identifica los seis pasos para establecer una estructura organizacional.

Semana 1

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad que refuerce alguna fortaleza. Intervenciones positivas.	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema: Teorías basadas en las personas y otras teorías administrativas	20 minutos
Actividad del tema	Realizar parte 3 de la Actividad de la semana.	30 minutos
Cierre de bloque	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, <i>quiz</i> o foro plenario.	5 minutos

Actividad 1

Parte 3

7. Con la información de las empresas seleccionadas en la parte 1, determina el tipo de comportamiento político que se desarrolla en cada una de ellas.
8. Explica el tipo de teoría administrativa que observaste en cada una de ellas. Justifica tu respuesta.
9. Describe las diferencias y similitudes que identificaste en el aspecto de estructura y políticas organizacionales en cada una de ellas.

Entregable

El resultado de todas las actividades y tareas realizadas durante la semana se deberá concentrar en un solo documento, el cual se entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente, con base en los siguientes criterios de evaluación:

Criterios de evaluación de la semana

Actividad 1	Criterios de evaluación	Ponderación	Puntos sobre evaluación final
Parte 1	Elabora un cuadro comparativo sobre la cultura organizacional de dos empresas.	30%	3
Parte 2	Identifica los seis pasos para establecer una estructura organizacional.	30%	3
Parte 3	Explica el tipo de teoría administrativa que sigue cada empresa analizada y describe las diferencias y similitudes en la estructura y políticas organizacionales.	40%	4
	Totales	100%	10 puntos

Semana 2**Bloque 1**

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de la agenda	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción al curso. El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	<i>10 minutos</i>
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace: https://youtu.be/oq-kIVxvm5g	<i>5 minutos</i>
Desarrollo de temas de la semana	Revisión de los temas: El entorno organizacional	<i>20 minutos</i>
Actividad del tema	Realizar parte 1 de la Evidencia 1.	<i>10 minutos</i>
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	<i>15 minutos</i>

Evidencia 1**Parte 1**

1. Realiza una búsqueda de información sobre procesos de negocios (planear, organizar, integrar personas, dirigir y controlar).
2. Selecciona una empresa y describe detalladamente su proceso de negocio; con base en esto, determina su entorno organizacional.
3. Elabora un mapa conceptual que represente un proceso de negocios que consideres ideal (sin base en alguna empresa), incluye todas las etapas y especifica acciones a realizar en cada una de las mismas.

Semana 2

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad de preferencia física para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo, sentadillas, estiramientos, etcétera).	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema: Definición de sistemas de información	20 minutos
Actividad del tema	Realizar parte 2 de la Evidencia 1.	15 minutos
Cierre de bloque	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, <i>quiz</i> o foro plenario.	5 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos

Evidencia 1

Parte 2

4. Selecciona una empresa comercial diferente a la seleccionada en la primera parte de la actividad (puede ser de tu localidad), por ejemplo, una panadería, papelería, tintorería, un minisúper, etc., para realizar el estudio. También puede ser una empresa nacional, internacional o de una fuente confiable de Internet.

5. Investiga y describe acerca de su cultura organizacional, estructura organizacional y sus procesos de negocios.

Semana 2

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad que refuerce alguna fortaleza. Intervenciones positivas.	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema: Tipos de sistemas de información	20 minutos

Actividad del tema

Realizar parte 3 de la Evidencia 1

25 minutos

Cierre de bloque

El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, *quiz* o foro plenario.

10 minutos

Evidencia 1**Parte 3**

4. Realiza observaciones en el negocio seleccionado para definir la clasificación que le corresponde según el tipo de teoría administrativa a la que pertenece o se enfoca.
5. Menciona qué sistemas empresariales se podrían implementar en el negocio.

**Entregable**

El resultado de todas las actividades y tareas realizadas durante la semana se deberá concentrar en **un solo documento**, el cual se entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente, con base en los criterios de evaluación que se muestran en la **rúbrica disponible en el Anexo 1**.

Semana 3

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de la agenda	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción al curso. El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	<i>10 minutos</i>
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace: https://youtu.be/dq_U-RxkcFY	<i>5 minutos</i>
Desarrollo de temas de la semana	Revisión de los temas: Sistemas empresariales Evolución de los sistemas de información	<i>20 minutos</i>
Actividad del tema	Realizar parte 1 de la Actividad de la semana.	<i>10 minutos</i>
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	<i>15 minutos</i>

Actividad 2**Parte 1**

1. Investiga información sobre una empresa que en su estrategia cuente con una tienda en línea y tienda física a la vez.
2. Identifica en qué etapa de crecimiento se encuentra la empresa que investigaste previamente.

Semana 3

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad de preferencia física para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo, sentadillas, estiramientos, etcétera).	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema: Comercio electrónico	20 minutos
Actividad del tema	Realizar parte 2 de la Actividad de la semana.	15 minutos
Cierre de bloque	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, <i>quiz</i> o foro plenario.	5 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos

Actividad 2

Parte 2

1. Describe de manera justificada su modelo de comercio electrónico.
2. Detalla cada una de las categorías de comercio electrónico con las que cuenta (tienda en línea, promoción, pagos, registro de órdenes y servicio al cliente), puedes basarte en la siguiente tabla:

Categoría de comercio electrónico	Descripción
Tienda en línea	
Promoción	
Pagos	
Registro de órdenes	
Servicio al cliente	

Semana 3

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad que refuerce alguna fortaleza. Intervenciones positivas.	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema: Impacto sobre los procesos de negocio	30 minutos
Actividad del tema	Realizar parte 3 de la Actividad de la semana.	15 minutos
Cierre de bloque	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, <i>quiz</i> o foro plenario.	10 minutos

Actividad 2**Parte 3**

1. Elabora un esquema donde representes los usos del comercio electrónico en la empresa que seleccionaste, por ejemplo, si cuenta con catálogos, folletos, soporte técnico o foros donde puedan atender las solicitudes.
2. Lista y llena la siguiente tabla con las redes sociales con las que cuente e incluye las ligas, al mismo tiempo, reflexiona sobre las ventajas y desventajas de hacer uso de estas.

Nombre de la red social	Liga de la red social de la empresa	Ventajas	Desventajas

3. Enumera aplicaciones de tecnología de información que utilice y menciona ejemplos.
4. Con base en lo anterior describe su visión estratégica, puedes basarte en la siguiente tabla.

Nombre de la empresa:	
Visión estratégica:	

5. Para finalizar diseña tus estrategias competitivas que las diferencien con el resto de sus competidores.
6. Elabora un listado con al menos 10 ventajas y desventajas entre una tienda física y una tienda en línea, justifica tu respuesta.
7. Concluye sobre el aprendizaje de esta actividad.

 **Entregable**

El resultado de todas las actividades y tareas realizadas durante la semana se deberá concentrar en **un solo documento**, el cual se entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente, con base en los siguientes criterios de evaluación:

Criterios de evaluación de la semana

<i>Criterios de evaluación</i>	<i>Ponderación</i>	<i>Puntos sobre evaluación final</i>
Describe y justifica el modelo de comercio electrónico de la empresa.	40%	4
Lista y describe las ventajas y desventajas de las redes sociales de la empresa.	30%	3
Enumera las ventajas y desventajas entre una tienda física y una tienda en línea.	30%	3
Totales	100%	15 puntos

Semana 4**Bloque 1**

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de la agenda	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción al curso. El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	10 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace: https://youtu.be/zmGogSbH5FQ	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión de los temas: <ol style="list-style-type: none"> 1. Alineación con las estrategias de la organización 2. Soporte a las ventajas competitivas 	20 minutos
Actividad del tema	Realizar parte 1 de la Evidencia 2.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos

Evidencia 2**Parte 1**

1. De acuerdo con la investigación sobre el modelo de Porter, realiza lo siguiente:
 - a. Descripción propia de las cinco fuerzas del modelo de Porter.
 - b. Elabora un cuadro sinóptico donde expliques detalladamente el modelo.
 - c. Busca información de una empresa (de preferencia reconocida mundialmente) que haga uso de este modelo de negocios y realiza una reseña sobre esta empresa.

Semana 4

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad que refuerce alguna fortaleza. Intervenciones positivas.	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema: Otros efectos en el uso de sistemas de información	20 minutos
Actividad del tema	Realizar parte 2 de la Evidencia 2.	15 minutos
Cierre de bloque	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, <i>quiz</i> o foro plenario.	5 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos

Evidencia 2

Parte 2

1. Visita una empresa de tu localidad que corresponda a uno de los siguientes giros:
 - a. Servicios
 - b. Industrial
 - c. Manufacturera

2. Elabora un reporte donde incluyas:
 - a. Los objetivos de la empresa; con base en estos determina la diferencia con relación a la competencia que tiene.
 - b. La estrategia competitiva, que consiste en el compromiso de los empleados (de todos los niveles) de aprovechar al máximo sus ventajas competitivas de proceso y de comercialización de los productos.
 - c. Una propuesta para incluir a la empresa dentro del comercio electrónico. No olvides mencionar las ventajas de este tipo de comercio.
 - d. Análisis de las cinco fuerzas de Porter.
 - e. Propuesta de innovaciones tecnológicas que podrían aplicarse al negocio, cómo lo beneficiarían y requerimientos para implementar la innovación.

Innovaciones tecnológicas	Beneficios obtenidos	Requerimientos para implementar la innovación
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		



Entregable

Inserte la información aquí.

El resultado de todas las actividades y tareas realizadas durante la semana se deberá concentrar en **un solo documento**, el cual se entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente, con base en los criterios de evaluación descritos en la **rúbrica disponible en el Anexo 2**.

Semana 4

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad que refuerce alguna fortaleza. Intervenciones positivas.	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema: Innovación tecnológica	20 minutos
Actividad del tema	El profesor revisará si existen dudas acerca de la evidencia 2 y dará tiempo para terminarla.	20 minutos
Cierre de bloque	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, <i>quiz</i> o foro plenario.	10 minutos

Anexo 1. Rúbrica de evidencia 1

Rúbrica de Tecnologías de información en las organizaciones Evidencia 1

Competencia: Propone estrategias de negociación para el beneficio de la organización, aplicando los conceptos administrativos y las herramientas de las tecnologías de información que permiten su transformación.

Nivel taxonómico: Utilización

Criterios de evaluación	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
1. Diseña un mapa conceptual sobre un proceso de negocios y sus acciones.	40 a 35	34 a 21	20 a 0	
	1. Muestra evidencia de la búsqueda de información en fuentes confiable. 2. Selecciona una empresa y describe su proceso de negocio y determina su entorno organizacional. 3. Elabora un mapa conceptual con	1. La información sobre procesos de negocios, no presenta evidencia de haberla obtenido de fuentes confiables. 2. Selecciona una empresa y describe su proceso de negocio, omitiendo su entorno organizacional. 3. Elabora un	1. La información sobre procesos de negocios, no presenta evidencia de haberla obtenido de fuentes confiables. 2. Selecciona una empresa y describe su proceso de negocio, omitiendo su entorno organizacional. 3. Elabora un	

	un proceso de negocios, incluyendo todas las etapas y sus respectivas acciones.	mapa conceptual con un proceso de negocios, incluyendo todas las etapas y sus respectivas acciones.	mapa conceptual con un proceso de negocios, incluyendo todas las etapas, sin incluir acciones.	
2. Describe la cultura del negocio, su estructura organizacional y describe los procesos de negocio	20 a 18	17 a 14	13 a 0	
	1. Describe la cultura organizacional, estructura organizacional y los procesos de negocio utilizados.	1. Describe la cultura organizacional, estructura organizacional, pero no proporciona información si tiene o no procesos de negocio identificados.	1. Describe la cultura organizacional, o la estructura organizacional, y no proporciona información si tiene o no procesos de negocio identificados.	
3. Recomienda qué sistemas empresariales se podrían implementar en el negocio.	40 a 35	34 a 21	20 a 0	
	1. Recomienda todos o alguno de los sistemas empresariales para implementar en la empresa: ERP, CRM y SCM. y fundamenta su recomendación.	1. Recomienda todos o alguno de los sistemas empresariales para implementar en la empresa: ERP, CRM y SCM. pero no fundamenta su recomendación.	1. No cumple con lo solicitado.	
			TOTAL	100%

Anexo 2. Rúbrica de evidencia 2

Rúbrica de Tecnologías de información en las organizaciones Evidencia 2

Competencia: Propone estrategias de negociación para el beneficio de la organización, aplicando los conceptos administrativos y las herramientas de las tecnologías de información que permiten su transformación.

Nivel taxonómico: Utilización

Criterios de evaluación	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
1. Elabora una estrategia competitiva.	30 a 26	25 a 22	21 - 0	
	<p>1. Establece los objetivos de la empresa y con base en estos determina la diferencia con relación a la competencia.</p> <p>2. Establece la estrategia competitiva, que consiste en el compromiso de los empleados, de todos los niveles, de</p>	<p>1. Establece los objetivos de la empresa y con base en estos determina Ella diferencia con relación a la competencia</p> <p>2. Establece la estrategia competitiva, pero no aprovecha al máximo sus ventajas competitivas de proceso y de</p>	<p>1. Establece los objetivos de la empresa y con base en estos determina la diferencia con relación a la competencia</p> <p>2. Establece la estrategia competitiva, pero no tiene relación con el giro de la empresa.</p> <p>3. Establece todas las</p>	

	<p>aprovechar al máximo sus ventajas competitivas de proceso y de comercialización de los productos.</p> <p>3. Establece todas las características a favor de los competidores, a qué población está dirigido el negocio y cuál es su infraestructura.</p> <p>4. Enumera todos los beneficios que se obtienen con el negocio.</p>	<p>comercialización de los productos.</p> <p>3. Establece todas las características a favor de los competidores, a qué población está dirigido el negocio y cuál es su infraestructura.</p> <p>4. Enumera todos los beneficios que se obtienen con el negocio.</p>	<p>características a favor de los competidores, a qué población está dirigido el negocio y cuál es su infraestructura.</p> <p>4. No enumera todos los beneficios que se obtienen con el negocio.</p>	
2.	20 a 18	17 a 15	14 a 0	
Diseña una propuesta de comercio electrónico.	1. La propuesta de comercio electrónico está acorde a los objetivos de la empresa, su giro y factibilidad.	1. La propuesta de comercio electrónico está acorde a los objetivos de la empresa, su giro, pero no es factible.	1. La propuesta de comercio electrónico está incompleta y tiene muchas áreas de oportunidad.	
3.	30 a 26	25 a 22	21 - 0	

<p>Analiza las cinco fuerzas de Porter en la empresa.</p>	<p>1. Ingreso de competidores: análisis de la industria que representan las empresas competidoras, o entrada de competencia.</p> <p>2. Amenaza de sustitutos: análisis de las posibilidades de aparición de nuevos productos sustitutos especialmente a un precio más bajo.</p> <p>3. Poder de negociación de los competidores: factores de negociaciones con compradores, aparición de compras de volúmenes buscando precios favorables.</p> <p>4. Poder de</p>	<p>1. Ingreso de competidores: análisis de la industria que representan las empresas competidoras, o entrada de competencia.</p> <p>2. No define la amenaza de sustitutos: análisis de las posibilidades de aparición de nuevos productos sustitutos especialmente a un precio más bajo.</p> <p>3. Poder de negociación de los competidores: factores de negociaciones con compradores, aparición de compras de volúmenes buscando precios favorables.</p>	<p>1. Ingreso de competidores: análisis de la industria que representan las empresas competidoras, o entrada de competencia.</p> <p>2. Amenaza de sustitutos: análisis de las posibilidades de aparición de nuevos productos sustitutos especialmente a un precio más bajo.</p> <p>3. Poder de negociación de los competidores: factores de negociaciones con compradores, aparición de compras de volúmenes buscando precios favorables.</p> <p>4. No define el</p>	
---	--	--	--	--

	<p>negociación de los proveedores: proveedores de materia prima y cuántos hay.</p> <p>5. Rivalidad o competencia entre los negocios existentes, quién domina, y cuáles son sus fuerzas y tamaño de mercado.</p>	<p>4. Poder de negociación de los proveedores: proveedores de materia prima y cuántos hay.</p> <p>5. Rivalidad o competencia entre los negocios existentes, quién domina, y cuáles son sus fuerzas y tamaño de mercado.</p>	<p>poder de negociación de los proveedores: proveedores de materia prima y cuántos hay.</p> <p>5. No define la rivalidad o competencia entre los negocios existentes, quién domina, y cuáles son sus fuerzas y tamaño de mercado.</p>	
4. Propon e innovaciones tecnológicas para la empresa.	20 a 18	17 a 15	14 a 0	
	<p>1. Propone al menos cinco innovaciones a la empresa (las cuales son factibles), incluye los beneficios y requerimientos para implementar las innovaciones.</p>	<p>1. Propone al menos tres innovaciones a la empresa (las cuales son factibles), incluye los beneficios y requerimientos para implementar las innovaciones.</p>	<p>1. Propone al menos una innovación a la empresa (la cual es factible), incluye los beneficios y requerimientos para implementar la innovación.</p>	
TOTAL				1 0 0



	%
--	---