



ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN
 UNIDAD TEPEPAN
 SUBDIRECCIÓN ACADÉMICA
 DEPARTAMENTO DE INNOVACIÓN EDUCATIVA
PLANEACIÓN DIDÁCTICA TIPO: MODALIDAD EN LÍNEA



Programa Académico: Relaciones Comerciales	Academia: Ventas y Distribución	
Unidad de aprendizaje: Dirección Estratégica Comercial	Nivel: V	Periodo: 2021-1
Propósito de la unidad de aprendizaje: Diseña planes de dirección y gestión comercial con base en las condiciones del mercado, la empresa y el consumidor.		

PRIMER PARCIAL
Nombre y número de la(s) unidad(es) temática(s): I La Planeación Estratégica Comercial
Propósito(s) Específico(s): Diseña estrategias comerciales con base a los recursos y elementos de la organización.

SEM	CONTENIDOS	ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE	EVALUACION DE LOS APRENDIZAJES	MATERIALES DIDÁCTICOS DISPONIBLES	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
1	1.1 Definición de estrategia, 1.1.1 Planeación estratégica.	Elaboración por equipo de un cuadro sinóptico acerca de la Planeación Estratégica. De manera individual. Lectura de diversos capítulos del libro designado por el Docente. De manera individual Resolución en equipo de la Práctica No.1 "Planeación Estratégica Comercial".	Cuadro sinóptico, considerando 10% 1. Identificar los elementos más importantes de la planeación estratégica. 2. Marcado la relación existente entre los elementos. 3. Debe hacer uso de las TIC's. 4. Marcar la referencia bibliográfica de apoyo. Reporte de la lectura. 15% Reporte escrito y presentación del desarrollo de la práctica No. 1 con las siguientes características. 35% 1. Análisis de la situación actual de la organización. 2. Diseño de estrategias de planeación comercial. 3. Un mínimo de 3 y un máximo	https://www.repositoriodigital.ipn.mx/ Programa el Socio Película Amor por Contrato	3B, 6C, 8B
2	1.1.2 Modelos de la planeación estratégica.				
3	1.2 Implementación estratégica.				
4	1.2.1 Definición y objetivo de dirección estratégica. 1.2.2 Aspectos, naturaleza e importancia sobre dirección y gestión estratégica.				
5	Evaluación primer parcial				

		Desarrollo escrito del primer avance del protocolo proporcionado por el docente a desarrollar en a una empresa real. Actividad en Equipo.	de 5 cuartillas. 4. Elaborado bajo los criterios propios del equipo de trabajo. 5. Contener una conclusión.		
			Avance escrito de los puntos indicados por el docente del protocolo a desarrollar en el área comercial de una empresa existente. 40%		

SEGUNDO PARCIAL

Nombre y número de la(s) unidad(es) temática(s): II La implementación Estratégica Comercial

Propósito(s) Específico(s): Aplica estrategias comerciales con base en el entorno en que se encuentra la organización.

SEM	CONTENIDOS	ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE	EVALUACION DE LOS APRENDIZAJES	MATERIALES DIDÁCTICOS DISPONIBLES	CLAVE BIBLIO-GRÁFICA
6	2.1 Gestión Estratégica pública y privada: definición y alcances 2.1.1 Delegación de responsabilidades de gestión 2.1.2 Claves de la Gestión en el entorno Competitivo 2.1.3 Fases del Control de Gestión: inicial, simultanea, puesta en marcha de previsiones, presupuesto.	Elaboración en equipo de cuadro comparativo acerca de las estrategias comerciales. Realización de las matrices de manera individual, aplicación a casos prácticos.	Cuadro comparativo 15% 1. Debe de estar redactado bajo los criterios del equipo. 2. Se deben comparar las características de cada estrategia comercial. 3. Marcar la referencia bibliográfica de apoyo. 4. Debe utilizar las TIC's.	https://www.repositoriodigital.ipn.mx/	1B 8B 9C
7	2.2 La Competencia análisis del entorno. 2.2.1 Análisis competitivo actual 2.2.2 Análisis competitivo de Michael Porter 2.2.3 Matriz RMG: Análisis e implementación. 2.2.4 Determinación de puntos críticos 2.2.5 Estrategia de actuación frente a la competencia	Realización por equipos del desarrollo de la Práctica No. 2: "La implementación de la estrategia comercial", con la finalidad de aplicar las estrategias formuladas en la práctica 1 considerando el entorno de la organización.	Presentación de cada una de las matrices solicitadas. 35% Reporte por escrito y exposición del desarrollo de la práctica No. 2. 25% 1. El desarrollo de la estrategia comercial implementada 2. Debe desarrollar las tácticas		

8	2.3 Establecimiento de Estrategias Comerciales 2.3.1 Nivel de innovación en la compañía 2.3.2 Atención al cliente 2.3.3 Estrategia de comunicación de la compañía (externa e interna)	Desarrollo escrito del segundo avance del protocolo proporcionado por el docente a desarrollar en a una empresa real. Actividad en Equipo.	necesarias para la implementación de las estrategias. 3. Deberá contener una conclusión.		
9	2.3.4 Infraestructura inadecuada 2.3.5 Desconocimiento del cliente 2.3.6 Estrategia de fijación de precios 2.3.7 Capacidad de cambio 2.3.8 Fidelidad del cliente Nivel de posicionamiento.		Avance escrito de los puntos indicados por el docente del protocolo a desarrollar en el área comercial de una empresa existente. 35%		
10	Evaluación segundo parcial				

TERCER PARCIAL

Nombre y número de la(s) unidad(es) temática(s): III La Evaluación de la Estratégica Comercial

Propósito(s) Específico(s): Evalúa estrategias comerciales con base en la información del entorno de la empresa.

SEM	CONTENIDOS	ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE	EVALUACION DE LOS APRENDIZAJES	MATERIALES DIDÁCTICOS DISPONIBLES	CLAVE BIBLIOGRÁFICA
11	3.1 El control estratégico comercial. 3.1.1 Análisis de los avances de la competencia. 3.1.2 Descripción de los clientes claves: Key Account Management (KAM). 3.1.3 Análisis de la ventaja competitiva 3.1.4 Análisis de la Cadena de Suministro. 3.1.5 Análisis de la estrategia de precios.	Resolución en equipo de ejercicios prácticos sobre las razones financieras.	Ejercicios prácticos 30% 1. Exactitud de cálculos. 2. Correcta interpretación de los resultados. 3. Marcar la referencia bibliográfica de apoyo. 4. Debe utilizar las TIC's.	https://www.repositoriodigital.ipn.mx/	1B 8B 9C
12	3.2 Análisis financiero de la empresa y la estrategia 3.2.1 Análisis de los estados financieros 3.2.2 Aplicación de las razones financieras 3.2.3 Valor presente neto (VPN) 3.2.4 Tasa interna de retorno (TIR)	Realización por equipos del desarrollo de la Práctica No. 3: "La evaluación de la estrategia comercial", con la finalidad de evaluar las estrategias implementadas con la integración de las prácticas 1 y 2. En equipo	Reporte escrito del desarrollo de la práctica No. 3, considerando: 30% 1. La evaluación de la aplicación de las estrategias formuladas. 2. Debe desarrollar las tácticas necesarias para la implementación		

			de las estrategias.		
13	3.3 Evaluación de la estrategia comercial 3.3.1 Compatibilidad del ambiente interno y externo 3.3.2 Análisis de los recursos disponibles 3.3.3 Análisis del tiempo de realización 3.3.4 Administración de riesgos 3.4 Programa de contingencia		3. La integración de las prácticas 1 y 2. 4. Deberá contener una conclusión. • Exposición del desarrollo de práctica No. 3. Utilizando las TIC, considerando el material utilizado, originalidad, veracidad de la información y dominio del tema		
14	Evaluación tercer parcial	Desarrollo escrito y presentación del tercer avance del protocolo proporcionado por el docente a desarrollar en a una empresa real.	Avance y presentación de la totalidad del protocolo a desarrollar en el área comercial de una empresa existente.		
15	Evaluación tercer parcial	Actividad en Equipo.	40%		