

HOJA CALENDARIO – PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

Nombre de la asignatura	Negociaciones y Transacciones Internacionales	Resultado de aprendizaje de la asignatura:	Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de analizar información socioeconómica y político-legal del entorno para el encuentro de oportunidades y amenazas, considerando aspectos éticos y de responsabilidad social en las organizaciones, los posibles impactos de los factores del entorno en las organizaciones considerando aspectos éticos y de responsabilidad social y la formulación de estrategias de comercialización internacional integrando cadenas productivas y de servicios, identificando el marco de las operaciones aduaneras y los tratados comerciales internacionales.
Periodo	8	EAP	Administración y Negocios Internacionales

COMPETENCIA	CRITERIOS	ESPECIFICACIÓN DEL NIVEL DE LOGRO	NIVEL
Gestión Organizacional	Marketing	Identifica necesidades en los consumidores que constituyen oportunidades de negocios, sobre la base de la investigación de mercados, analiza, formula y evalúa estrategias de marketing estratégico y marketing operativo.	3
Gestión de Empresas Internacionales	Posicionamiento en el ámbito internacional	Analiza los valores diferenciales para el posicionamiento de productos y servicios en el ámbito internacional.	2
	Apertura de nuevos mercados de productos y servicios	Analiza la apertura de nuevos mercados internacionales de productos y servicios.	2
Gestión Comercial Internacional	Estrategias de comercialización internacional	Evalúa estrategias de comercialización internacional que integran cadenas productivas y de servicios.	2
	Operaciones aduaneras y tratados internacionales	Analiza el marco de las operaciones aduaneras y los tratados comerciales internacionales.	2

Unidad 1	Nombre de la unidad:	La globalización considerando las realidades socioeconómicas y político-legal como estrategia en los negocios	Resultado de aprendizaje de la unidad:	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de explicar la importancia de la globalización de los negocios valorando los sistemas socioeconómicos y político-legal, en los mercados internacionales de productos y servicios.	Duración en horas	24
Semana	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Actividades sincronas (Video clases)			Actividades de aprendizaje autónomo Asíncronas (Estudiante – aula virtual)
			Actividades y recursos para la enseñanza (Docente)	Actividades y recursos para el aprendizaje (Estudiante)	Metodología	

Las actividades de aprendizaje autónomo en el aula virtual son las realizadas por el estudiante. Cada semana, el docente tiene el rol de monitorear, supervisar, evaluar y retroalimentar estas actividades, además de atender los foros y las comunicaciones generadas en el aula virtual.

HOJA CALENDARIO – PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

1	2T	<p>- Concepto, antecedentes, corrientes y proceso de la globalización de los negocios.</p>	<p>Antes de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Leen el mensaje de bienvenida de la asignatura en el aula virtual - Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT) - Leen la actividad de la S1 <p>I: Se da conocer el propósito de la sesión de aprendizaje.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comparten expectativas con el docente respecto a la asignatura. - Interactúan sobre la organización cognitiva, metodológica y de evaluación del sílabo. - Desarrollan la evaluación diagnóstica para evidenciar sus saberes previos. - Forman equipos de trabajo para realizar actividades. <p>El docente muestra una secuencia de imágenes y un video "Qué es la globalización" (https://www.youtube.com/watch?v=32DVjwJihMQ) y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué se entiende por globalización? - ¿Crees que la globalización facilita los negocios internacionales? <p>D: Explicación detallada relacionada a los conceptos, antecedentes, corrientes y proceso de la globalización de los negocios.</p> <p>C: Los estudiantes emiten sus conclusiones frente a las actividades realizadas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Respuesta a las preguntas de los estudiantes <p>EVALUACIÓN DIAGNÓSTICA Evaluación individual teórica / Prueba objetiva</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes interactúan sobre la organización cognitiva, metodológica y de evaluación del sílabo. - Desarrollan la evaluación diagnóstica para evidenciar sus saberes previos. - Los estudiantes señalan sus expectativas con respecto a la asignatura y se evalúa la viabilidad de su ejecución. - Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto. - Responden las preguntas formuladas. 	Clase magistral activa	<ul style="list-style-type: none"> - Revisa el silabo de la asignatura. - Visualiza el video motivador. - Desarrolla la Evaluación de entrada. - Visualiza el recurso digital.
	4P	<p>- Concepto, antecedentes y proceso de la globalización de los negocios.</p> <p>Análisis de Caso "La globalización de la atención médica".</p> <p>Aplicación Práctica</p>	<p>I: Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a los conceptos, antecedentes, corrientes y proceso de la globalización de los negocios.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Socializamos el propósito de la clase. <p>D: En equipos de dos y hasta máximo de cuatro integrantes leen y resuelven las preguntas de manera individual del caso presentado por el docente.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cada estudiante analiza y propone las posibles alternativas de resolución del caso, después lo discute e intercambia el criterio médico con su equipo de trabajo para llegar a un análisis común de los datos estudiados en el caso. - El líder de cada equipo explica la resolución del caso a toda la clase para hacer el análisis común dando apertura a diversas opiniones. - Los estudiantes revisaran la siguiente bibliografía: Hill, C. (2011). Negocios Internacionales. Competencia en el mercado global. 8° ed. México. <p>C: El estudiante explica con situaciones reales una alternativa a los hechos compartidos en la sesión.</p> <ul style="list-style-type: none"> - El docente retroalimenta dejando en claro la resolución o conclusiones, y su sentido de importancia. - Preguntas por parte de los estudiantes. <p>Después de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes deberán presentarse utilizando la herramienta de FLIPGRID https://info.flipgrid.com/ - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 1 - Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana. - En caso de duda, escriba al docente a través del grupo de WhatsApp y en el foro de consultas y novedades. 	<p>Los estudiantes participan durante la clase.</p> <p>Los equipos de trabajo leen, analizan y proponen alternativas de solución para el siguiente caso: "La globalización de la atención médica".</p>	Estudio de casos	<ul style="list-style-type: none"> - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona.

HOJA CALENDARIO – PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

2	2T	<ul style="list-style-type: none"> - La globalización y los órdenes jurídico-mundiales. Tendencias de la gobernanza y la responsabilidad social corporativa 	<p>Antes de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT) - Leen la actividad de la S2 <p>I: Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a los conceptos, antecedentes, corrientes y proceso de la globalización de los negocios.</p> <ul style="list-style-type: none"> - El docente muestra una noticia "Odebrecht ¿El fracaso del Gobierno Corporativo?" (https://elauditormoderno.blogspot.com/2017/04/odebrecht-el-fracaso-del-gobierno.html) y un video referente a "Gobierno Corporativo / Hacia una cultura de integridad" (https://www.youtube.com/watch?v=WvFls4UwRQ) y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas: - ¿Qué se les viene a la mente cuando escuchan el nombre de la empresa ODEBRECHT? - ¿Qué entienden por gobierno corporativo? - ¿Creen que la globalización influye de una u otra forma en la responsabilidad social corporativa? <p>D: Explicación detallada sobre la globalización y los órdenes jurídico-mundiales. Tendencias de la gobernanza y la responsabilidad social corporativa.</p> <p>C: Los estudiantes emiten sus conclusiones frente a las actividades realizadas utilizando la herramienta de https://wordwall.net/es</p> <ul style="list-style-type: none"> - Respuesta a las preguntas del estudiante. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase y toman apuntes del tema expuesto. - Responden las preguntas formuladas. 	Clase magistral activa	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona
	4P	<ul style="list-style-type: none"> - La globalización y los órdenes jurídico-mundiales. Tendencias de la gobernanza y la responsabilidad social corporativa. <p>Aplicación Práctica</p>	<p>I: Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a la globalización y los órdenes jurídico-mundiales. Tendencias de la gobernanza y la responsabilidad social corporativa.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Socializamos el propósito de la clase. <p>D: A través de un PPT se explica el tema</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se propone la conformación de equipos de entre 2 y máximo 4 integrantes para la elaboración de la infografía sobre una empresa y su responsabilidad social corporativa, utilizando la herramienta de https://www.canva.com/es-es/crear/infografias/ <p>Cierre: Se realiza la consolidación y síntesis del tema.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Metacognición: se formula la reflexión <p>Después de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 2 - Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana. - En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase, toman apuntes del tema expuesto. - Los equipos de trabajo elaboran la infografía sobre Responsabilidad Social Corporativa en base a la empresa elegida a su criterio. - Cada equipo expone a través de la herramienta de CANVA. 	Aprendizaje colaborativo	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona

HOJA CALENDARIO – PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

3	2T	<ul style="list-style-type: none"> - Corrientes científico, social, económico, político de las naciones y estructura de las empresas 	<p>Antes de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT) - Leen la actividad de la S3 <p>I: Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a la globalización y las órdenes jurídico-mundiales, tendencias de la gobernanza y la responsabilidad social corporativa a través del uso de la herramienta digital de aprendizaje: https://www.mentimeter.com/</p> <ul style="list-style-type: none"> - El docente muestra dos videos: <ol style="list-style-type: none"> 1."El Estado peruano: ¿Qué es y cómo se organiza? https://www.youtube.com/watch?v=JApWatKy5Vo 2. La organización empresarial https://www.youtube.com/watch?v=l6hCUMqEFis <p>y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué tipos de gobierno existe? - ¿Cómo se organiza el estado peruano? - ¿Cómo se organiza una empresa? - ¿Existe alguna relación entre la organización del estado y una empresa? <p>D: Explicación detallada sobre las Corrientes científico, social, económico, político de las naciones y estructura de las empresas</p> <p>C: La docente pregunta ¿Qué aprendimos en esta sesión?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes emiten sus conclusiones frente a las actividades realizadas. - Respuesta a las preguntas del estudiante 	<ul style="list-style-type: none"> -Los estudiantes participan durante la clase y toman apuntes del tema expuesto. -Responden las preguntas formuladas. 	<p>Clase magistral activa</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona
	4P	<ul style="list-style-type: none"> - Corrientes científico, social, económico, político de las naciones y estructura de las empresas <p>Aplicación Práctica</p>	<p>I: Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a los conceptos, antecedentes, corrientes y proceso de la globalización de los negocios.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Socializamos el propósito de la clase. <p>D: En equipos de dos y hasta máximo de cuatro integrantes leen y resuelven las preguntas de manera individual del caso presentado por el docente.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cada estudiante analiza y propone las posibles alternativas de resolución del caso, después lo discute e intercambia criterios con su equipo de trabajo para llegar a un análisis común de los datos estudiados en el caso. - El líder de cada equipo explica la resolución del caso a toda la clase para hacer el análisis común dando apertura a diversas opiniones. - Los estudiantes revisaran la siguiente bibliografía: Dw Mind for minds (s.f). ¿Debe el Estado rescatar a las empresas quebradas?. Recuperado de: https://www.dw.com/es/debe-el-estado-rescatar-a-las-empresas-quebradas/a-50588126 <p>C: El estudiante explica con situaciones reales una alternativa a los hechos compartidos en la sesión.</p> <ul style="list-style-type: none"> - El docente retroalimenta dejando en claro la resolución o conclusiones, y su sentido de importancia. - Preguntas por parte de los estudiantes. <p>Después de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 3 - Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana. - En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades. 	<ul style="list-style-type: none"> Los estudiantes participan durante la clase. Los equipos de trabajo leen, analizan y proponen alternativas de solución para el siguiente caso: "¿Debe el Estado rescatar a las empresas quebradas? " 	<p>Estudio de casos</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Participa en el foro formativo. - Participa de la sesión síncrona

HOJA CALENDARIO – PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

4	2T	<ul style="list-style-type: none"> - Globalización económica, proceso de apertura de nuevos mercados internacionales de productos y servicios. 	<p>Antes de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT) - Leen la actividad de la S4 <p>I: Revisión y dinámica de la clase anterior relacionado a las corrientes científico, social, económico, político de las naciones y estructura de las empresas utilizando la herramienta de https://nearpod.com/</p> <ul style="list-style-type: none"> - Socializamos el propósito de la clase. <p>El docente muestra un video "La Globalización Económica" https://www.youtube.com/watch?v=SrQQ5ugsiWs y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué se entiende por globalización económica? - ¿Crees que es importante una globalización económica? <p>D: Explicación detallada acerca de la Globalización económica, proceso de apertura de nuevos mercados internacionales de productos y servicios.</p> <p>C: Los estudiantes emiten sus conclusiones frente a las actividades realizadas a través de la herramienta https://es.padlet.com/</p> <ul style="list-style-type: none"> - Respuesta a las preguntas del estudiante. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase y toman apuntes del tema expuesto. - Responden las preguntas formuladas a través de la herramienta https://nearpod.com/ 	Clase magistral activa	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona
	4P	<ul style="list-style-type: none"> - Globalización económica, proceso de apertura de nuevos mercados internacionales de productos y servicios. <p>Aplicación Práctica</p>	<p>I: Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a los conceptos, antecedentes, corrientes y proceso de la globalización de los negocios.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Socializamos el propósito de la clase. <p>D: En equipos de dos y hasta máximo de cuatro integrantes leen y resuelven las preguntas de manera individual de la lectura presentada por el docente.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se propone la resolución de la actividad 4, que consiste en elaborar un organizador gráfico a partir del análisis de lectura "Retos y oportunidades de la globalización económica" - Los estudiantes deberán utilizar la siguiente herramienta: https://www.gocongr.com/es/mapas-mentales/ - Los estudiantes revisaran la siguiente bibliografía: Lascurain, M y López, J. (2013). Retos y oportunidades de la globalización económica. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-35692013000100001 <p>C: El docente realiza la revisión de la actividad solicitada por equipo.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron. <p>Después de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 4 - Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana. - En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades. <p>C1 – SC1 Trabajo práctico grupal: investigación alcances de la globalización de una empresa exportadora / Rúbrica de evaluación</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los equipos de trabajo elaboran el organizador gráfico sobre Responsabilidad Social Corporativa en base a la empresa elegida a su criterio. - Cada equipo expone presenta la actividad realizada a través de la herramienta de https://www.gocongr.com/es/mapas-mentales/ 	Aprendizaje colaborativo	

HOJA CALENDARIO – PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

Unidad 2		Nombre de la unidad:	Procesos y modelos de negociación considerando aspectos éticos y de responsabilidad social	Resultado de aprendizaje de la unidad:	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de aplicar los procesos y modelos de negociación, analizando los valores diferenciales para el posicionamiento de productos y servicios en el ámbito internacional.	Duración en horas	24
Semana	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Actividades sincrónicas (Video clases)			Actividades de aprendizaje autónomo Asíncronas (Estudiante – aula virtual)	
			Actividades y recursos para la enseñanza (Docente)	Actividades y recursos para el aprendizaje (Estudiante)	Metodología		
5	2T	- Concepto, características, procesos y metodologías de la negociación	<p>Antes de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT) - Leen la actividad de la S5 <p>I: Globalización económica, proceso de apertura de nuevos mercados internacionales de productos y servicios utilizando la herramienta de https://www.mentimeter.com/es-ES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Socializamos el propósito de la clase. <p>El docente muestra dos videos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. "Negociación el poder de la persuasión" https://www.youtube.com/watch?v=qwYD18L0_U&list=PL5YXf4qN94u6UZ8kMpYIXm55BNEFKp8Nt&index=24 2. El Padrino : Ejemplo negociación https://www.youtube.com/watch?v=Z1dRPt_4rZs <p>y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué entiendes por negociación? - ¿Cuáles son las tácticas de negociación que pudiste identificar en los primeros videos? - ¿Alguna vez has estado en una situación de negociación? <p>D: Concepto, características, procesos y metodologías de la negociación</p> <p>C: Los estudiantes emiten sus conclusiones frente a las actividades realizadas a través de la herramienta https://es.padlet.com/</p> <ul style="list-style-type: none"> - Respuesta a las preguntas del estudiante. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase y toman apuntes del tema expuesto. - Responden las preguntas formuladas a través de la herramienta https://nearpod.com/ 	Clase magistral activa	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión sincrónica 	

HOJA CALENDARIO – PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	4P	<p>- Concepto, características, procesos y metodologías de la negociación</p> <p>Aplicación Práctica</p> <p>Simulación de negociación básica. "Negociación de las naranjas"</p>	<p>I: Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a los conceptos, antecedentes, corrientes y proceso de la globalización de los negocios.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Socializamos el propósito de la clase. <p>D: En equipos de dos y hasta máximo de cuatro integrantes leen y resuelven las preguntas de manera individual del caso presentado por el docente.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cada estudiante analiza y propone las posibles alternativas de resolución del caso, después lo discute e intercambia criterios con su equipo de trabajo para llegar a un análisis común de los datos estudiados en el caso - Cada equipo se reúne con los otros equipos con el fin de iniciar el proceso de negociación de las naranjas. <p>C: El estudiante explica con situaciones reales una alternativa a los hechos compartidos en la sesión.</p> <ul style="list-style-type: none"> - El docente retroalimenta dejando en claro la resolución o conclusiones, y su sentido de importancia. - Preguntas por parte de los estudiantes. <p>Después de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 5 - Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana. - En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase. - Los equipos de trabajo leen, analizan y proponen alternativas de solución para el caso presentado. - Los equipos de trabajo se reúnen con los demás equipos e inician el proceso de negociación - Cada equipo comparte sobre el desenlace de la negociación. Comparte si hubo o no negociación. 	Otros (Simulación de una negociación- Juego de roles))	
6	2T	<p>- El proceso de negociación distributivo; estrategias, tácticas e integración de sus componentes.</p>	<p>Antes de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT) - Leen la actividad de la S6 <p>I: Repaso de la clase anterior referente a conceptos, características, procesos y metodologías de la negociación utilizando la herramienta de https://www.socrative.com/</p> <p>-Socializamos el propósito de la clase.</p> <p>El docente muestra dos videos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. "Caso de negociación distributiva" https://www.youtube.com/watch?v=HugiFabPw5w 2. Negociación distributiva https://www.youtube.com/watch?v=KFcgytNkixk <p>y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué entiendes por negociación distributiva? - ¿Cuáles son las tácticas de negociación distributiva que pudiste identificar? - ¿Crees que una negociación distributiva es buena para las partes? <p>D:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El proceso de negociación distributivo; estrategias, tácticas e integración de sus componentes. <p>Cierre: Los estudiantes emiten sus conclusiones frente a las actividades realizadas a través de la herramienta https://jamboard.google.com/</p> <ul style="list-style-type: none"> - Respuesta a las preguntas del estudiante. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase y toman apuntes del tema expuesto. - Responden las preguntas formuladas a través del chat o el micrófono. 	Clase magistral activa	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona

HOJA CALENDARIO – PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	<p style="text-align: center;">4P</p>	<p>- El proceso de negociación distributivo; estrategias, tácticas e integración de sus componentes s.</p> <p style="text-align: center;">Aplicación Práctica</p>	<p>I: Revisión y dinámica de la clase anterior referente al proceso de negociación distributivo; estrategias, tácticas e integración de sus componentes.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Socializamos el propósito de la clase. <p>D: En equipos de dos y hasta máximo de cuatro integrantes leen y resuelven las preguntas de manera individual del caso presentado por el docente.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cada estudiante analiza y propone las posibles alternativas de resolución del caso, después lo discute e intercambia criterios con su equipo de trabajo para llegar a un análisis común de los datos estudiados en el caso. - El líder de cada equipo explica la resolución del caso a toda la clase para hacer el análisis común dando apertura a diversas opiniones. - Los estudiantes revisaran la siguiente bibliografía: Altschul, C y Fernández E (1992). Todos ganan: claves para la negociación estratégica en los ámbitos personal y laboral. Buenos Aires : Paidós, 198p. (BF637.N4A4). <p>C: El estudiante explica con situaciones reales una alternativa a los hechos compartidos en la sesión.</p> <ul style="list-style-type: none"> - El docente retroalimenta dejando en claro la resolución o conclusiones, y su sentido de importancia. - Preguntas por parte de los estudiantes. <p>Después de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 6 - Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana. - En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades. 	<p>Los estudiantes participan durante la clase.</p> <p>Los equipos de trabajo leen, analizan y proponen alternativas de solución para el caso presentado por el docente.</p>	<p style="text-align: center;">Estudio de casos</p>	
<p style="text-align: center;">7</p>	<p style="text-align: center;">2T</p>	<p>- El proceso de negociación integrador; estrategias, tácticas y creación de valor en sus componentes s.</p>	<p>Antes de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT) - Leen la actividad de la S7 <p>I: Repaso de la clase anterior referente a conceptos, características, procesos y metodologías de la negociación utilizando la herramienta de https://kahoot.it/</p> <ul style="list-style-type: none"> -Socializamos el propósito de la clase. <p>El docente muestra dos videos</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. "Negociación integrativa" https://www.youtube.com/watch?v=wqJdZ75O2eQ 4. En busca de la felicidad: "Negociación integrativa" https://www.youtube.com/watch?v=lbcuan-fTEE <p>y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué entiendes por negociación integrativa? - ¿Cuáles son las tácticas de negociación integrativa que pudiste identificar? - ¿Crees que una negociación integrativa es buena para las partes? <p>D: El proceso de negociación integrador; estrategias, tácticas y creación de valor en sus componentes C: Los estudiantes emiten sus conclusiones frente a las actividades realizadas a través de la herramienta https://es.padlet.com/</p> <ul style="list-style-type: none"> - Respuesta a las preguntas del estudiante. 	<p>-Los estudiantes participan durante la clase y toman apuntes del tema expuesto.</p> <p>- Responden las preguntas formuladas a través del chat o el micrófono.</p>	<p style="text-align: center;">Clase magistral activa</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona

HOJA CALENDARIO – PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	4P	<p>- El proceso de negociación integrador; estrategias, tácticas y creación de valor en sus componentes s.</p>	<p>I: Revisión y dinámica de la clase anterior referente al proceso de negociación proceso de negociación integrador; estrategias, tácticas y creación de valor en sus componentes.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Socializamos el propósito de la clase. <p>D: En equipos de dos y hasta máximo de cuatro integrantes leen y resuelven las preguntas de manera individual del caso presentado por el docente.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cada estudiante analiza y propone las posibles alternativas de resolución del caso, después lo discute e intercambia criterios con su equipo de trabajo para llegar a un análisis común de los datos estudiados en el caso. - El líder de cada equipo explica la resolución del caso a toda la clase para hacer el análisis común dando apertura a diversas opiniones. <p>C: El estudiante explica con situaciones reales una alternativa a los hechos compartidos en la sesión.</p> <ul style="list-style-type: none"> - El docente retroalimenta dejando en claro la resolución o conclusiones, y su sentido de importancia. - Preguntas por parte de los estudiantes. <p>Después de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 7 - Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana. - En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades. <p>C1 – SC2 Ejercicio grupal de análisis de caso: negociación distributiva / Rúbrica de evaluación</p>	<p>Los estudiantes participan durante la clase.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Los equipos de trabajo leen, analizan y proponen alternativas de solución para el caso presentado por el docente. 	Estudio de casos	
8	2T	<p>- El proceso de negociación empresarial, planeamiento de las alternativas, intereses y opciones</p>	<p>Antes de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT) - Leen la actividad de la S8 <p>I: -Repaso de la clase anterior referente al proceso de negociación integrador; estrategias, tácticas y creación de valor en sus componentes utilizando la herramienta de https://nearpod.com/</p> <ul style="list-style-type: none"> -Socializamos el propósito de la clase. <p>El docente muestra dos videos</p> <p>5. "El método Harvard de negociación" https://www.youtube.com/watch?v=2hCp4EaLQCCQ</p> <p>y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Alguna vez escucharon acerca de este método de negociación? - ¿Qué elementos forman parte del método de negociación de Harvard? <p>D: El proceso de negociación empresarial, planeamiento de las alternativas, intereses y opciones</p> <p>C: Metacognición:</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué aprendimos hoy? ¿Qué aspectos se debe considerar al momento de negociar? - Respuesta a las preguntas del estudiante. 	<p>-Los estudiantes participan durante la clase y toman apuntes del tema expuesto.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Responden las preguntas formuladas a través del chat o el micrófono. 	Clase magistral activa	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Repasa los materiales trabajados en las unidades 1 y 2. - Desarrolla la evaluación parcial.

HOJA CALENDARIO – PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	<p>4P</p>	<p>- El proceso de negociación empresarial, planeamiento de las alternativas, intereses y opciones.</p> <p>Aplicación práctica</p>	<p>I: Revisión y dinámica de la clase anterior referente al proceso de negociación integrador; estrategias, tácticas y creación de valor en sus componentes.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Socializamos el propósito de la clase. <p>D: En equipos de dos y hasta máximo de cuatro integrantes leen y resuelven las preguntas de manera individual del caso presentado por el docente.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cada estudiante analiza y propone las posibles alternativas de resolución del caso, después lo discute e intercambia criterios con su equipo de trabajo para llegar a un análisis común de los datos estudiados en el caso. - El líder de cada equipo explica la resolución del caso a toda la clase para hacer el análisis común dando apertura a diversas opiniones. <p>C: El estudiante explica con situaciones reales una alternativa a los hechos compartidos en la sesión.</p> <ul style="list-style-type: none"> - El docente retroalimenta dejando en claro la resolución o conclusiones, y su sentido de importancia. - Preguntas por parte de los estudiantes. <p>Después de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 8 - Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana. - En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades. <p>EVALUACIÓN PARCIAL Ejercicio grupal de análisis de caso: negociación de empresa exportadora / Rúbrica de evaluación</p>	<p>Los estudiantes participan durante la clase.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Los equipos de trabajo leen, analizan y proponen alternativas de solución para el caso presentado por el docente. 	<p>Estudio de casos</p>	
--	------------------	---	--	---	-------------------------	--

HOJA CALENDARIO – PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

Unidad 3		Nombre de la unidad:	La negociación de bienes tangibles para la formulación de estrategias de comercialización internacional integrando cadenas productivas y de servicios	Resultado de aprendizaje de la unidad:	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar el proceso de negociación de bienes tangibles, considerando las estrategias de comercialización internacional, en las cadenas productivas y de servicios.	Duración en horas	24
Semana	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Actividades sincronas (Videoclases)			Actividades de aprendizaje autónomo Asíncronas (Estudiante – aula virtual)	
			Actividades y recursos para la enseñanza (Docente)	Actividades y recursos para el aprendizaje (Estudiante)	Metodología		
9	2T	- La cultura, su influencia, relación y aspectos que afectan los resultados de la negociación internacional	<p>Antes de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT) - Leen la actividad de la S9 <p>I: Repaso y dinámica de la clase anterior respecto al proceso de negociación empresarial, planeamiento de las alternativas, intereses y opciones utilizando la herramienta de aprendizaje digital: https://app-sorteos.com/es/apps/la-ruleta-decide</p> <p>-Socializamos el propósito de la clase.</p> <p>El docente muestra una serie de imágenes y un vídeo relacionado a la cultura y su influencia en la negociación:</p> <p>“ ¿Cuál es el impacto de la cultura en una negociación?”</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=dR1PGBXc2Gc&t=1s</p> <p>y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué entienden por cultura? - ¿Cómo creen que impacta la cultura en la negociación? - ¿Será lo mismo negociar con un país asiático y un país americano? <p>D: Explicación detallada de la cultura, su influencia, relación y aspectos que afectan los resultados de la negociación internacional.</p> <p>C: Metacognición:</p> <p>¿Qué aprendimos hoy? ¿Qué tan importante es la cultura al momento de hacer una negociación internacional?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Respuesta a las preguntas del estudiante. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase y toman apuntes del tema expuesto. - Responden las preguntas formuladas a través del chat o el micrófono. 	Clase magistral activa	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión sincrónica. 	

HOJA CALENDARIO – PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	<p>4P</p>	<p>- La cultura, su influencia, relación y aspectos que afectan los resultados de la negociación internacional</p> <p>Aplicación práctica</p>	<p>I: Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a los conceptos, antecedentes, corrientes y proceso de la globalización de los negocios. Socializamos el propósito de la clase.</p> <p>D: En equipos de dos y hasta máximo de cuatro integrantes leen y resuelven las preguntas de manera individual del caso presentado por el docente. Cada estudiante analiza y propone las posibles alternativas de resolución del caso, después lo discute e intercambia criterios con su equipo de trabajo para llegar a un análisis común de los datos estudiados en el caso Cada equipo se reúne con los otros equipos con el fin de iniciar el proceso de negociación de acuerdo con el rol y país asignado.</p> <p>C: El estudiante explica con situaciones reales una alternativa a los hechos compartidos en la sesión. El docente retroalimenta dejando en claro la resolución o conclusiones, y su sentido de importancia. Preguntas por parte de los estudiantes.</p> <p>Después de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 9 - Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana. - En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase. - Los equipos de trabajo leen, analizan y proponen alternativas de solución para el caso presentado. - Los equipos de trabajo se reúnen con los demás equipos e inician el proceso de negociación de acuerdo a su rol y país asignado. - Cada equipo comparte sobre el desenlace de la negociación. Comparte si hubo o no negociación. 	<p>Otros (Simulación de una negociación- Juego de roles)</p>	
<p>10</p>	<p>2T</p>	<p>- Las etapas del proceso de negociación al desarrollar un contrato comercial internacional de mercancías</p>	<p>Antes de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT) - Leen la actividad de la S10 <p>I: Repaso y dinámica de la clase anterior respecto al proceso de negociación empresarial, planeamiento de las alternativas, intereses y opciones utilizando la herramienta de aprendizaje digital: https://app-sorteos.com/es/apps/la-ruleta-decide</p> <p>-Socializamos el propósito de la clase. El docente brinda una lectura sobre : "Negociación internacional y las etapas del proceso de negociación internacional " https://www.icex.es/icex/es/Navegacion-zona-contacto/revista-el-exportador/observatorio2/REP2014293158.html# y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué etapas tiene una negociación internacional? - ¿Crees que es importante respetar cada etapa de una negociación? <p>D: Explicación detallada acerca de las etapas del proceso de negociación al desarrollar un contrato comercial internacional de mercancías</p> <p>C: Utilizando la herramienta de https://wordwall.net/es, los estudiantes responden a las preguntas planteadas por el docente referente al tema tratado en clase.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Respuesta a las preguntas o dudas por parte de los estudiantes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan de manera activa durante la clase y toman apuntes del tema expuesto. Responden las preguntas formuladas a través del chat o el micrófono. 	<p>Clase magistral activa</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona.

HOJA CALENDARIO – PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	4P	<p>- Las etapas del proceso de negociación al desarrollar un contrato comercial internacional de mercancías.</p> <p>Aplicación práctica</p>	<p>I: Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a las etapas del proceso de negociación al desarrollar un contrato comercial internacional de mercancías.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Socializamos el propósito de la clase. <p>D: En equipos de dos y hasta máximo de cuatro integrantes leen y resuelven las preguntas de manera individual del caso presentado por el docente.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cada estudiante analiza y propone las posibles alternativas de resolución del caso, después lo discute e intercambia criterios con su equipo de trabajo para llegar a un análisis común de los datos estudiados en el caso - Cada equipo se reúne con los otros equipos con el fin de iniciar el proceso de negociación de acuerdo con el rol asignado. <p>C: El estudiante explica con situaciones reales una alternativa a los hechos compartidos en la sesión.</p> <ul style="list-style-type: none"> - El docente retroalimenta dejando en claro la resolución o conclusiones, y su sentido de importancia. - Preguntas por parte de los estudiantes. <p>Después de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 10 - Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana. - En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase. - Los equipos de trabajo leen, analizan y proponen alternativas de solución para el caso presentado. - Los equipos de trabajo se reúnen con los demás equipos e inician el proceso de negociación de acuerdo con su rol asignado. - Cada equipo comparte sobre el desenlace de la negociación. Comparte si hubo o no negociación. 	Otros (Simulación de una negociación- Juego de roles	
11	2T	<p>- El proceso de negociación con los representantes e intermediarios comerciales; concesionarios, agentes y distribuidores.</p>	<p>Antes de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT) - Leen la actividad de la S11 <p>I: Repaso y dinámica de la clase anterior referente a las etapas del proceso de negociación al desarrollar un contrato comercial internacional de mercancías mediante la herramienta digital de aprendizaje:</p> <p>https://es.padlet.com/</p> <ul style="list-style-type: none"> - Socializamos el propósito de la clase. <p>El docente muestra un vídeo:</p> <p>"El agente comercial y el contrato de agencia en comercio internacional"</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=5d9fCbWu4oc</p> <p>y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué funciones creen que cumple un agente comercial? - ¿Será importante su participación dentro del proceso de negociación? <p>I: Explicación detallada acerca del proceso de negociación con los representantes e intermediarios comerciales; concesionarios, agentes y distribuidores.</p> <p>C: Utilizando la herramienta de https://nearpod.com/, los estudiantes responden a las preguntas planteadas por el docente referente al tema tratado en clase.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan de manera activa durante la clase y toman apuntes del tema expuesto. - Responden las preguntas formuladas a través del chat o el micrófono. 	Clase magistral activa	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona.

HOJA CALENDARIO – PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	4P	<ul style="list-style-type: none"> - El proceso de negociación con los representantes e intermediarios comerciales; concesionarios, agentes y distribuidores 	<p>I: Revisión y dinámica de la clase anterior relacionado al proceso de negociación con los representantes e intermediarios comerciales; concesionarios, agentes y distribuidores.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Socializamos el propósito de la clase. <p>D: En equipos de dos y hasta máximo de cuatro integrantes leen y resuelven las preguntas de manera individual del caso presentado por el docente.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cada estudiante analiza y propone las posibles alternativas de resolución del caso, después lo discute e intercambia criterios con su equipo de trabajo para llegar a un análisis común de los datos estudiados en el caso - Cada equipo se reúne con los otros equipos con el fin de iniciar el proceso de negociación de acuerdo con el rol asignado. <p>C: El estudiante explica con situaciones reales una alternativa a los hechos compartidos en la sesión.</p> <ul style="list-style-type: none"> - El docente retroalimenta dejando en claro la resolución o conclusiones, y su sentido de importancia. - Preguntas por parte de los estudiantes. <p>Después de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 11 - Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana. - En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan durante la clase. - Los equipos de trabajo leen, analizan y proponen alternativas de solución para el caso presentado. - Los equipos de trabajo se reúnen con los demás equipos e inician el proceso de negociación de acuerdo con su rol asignado. - Cada equipo comparte sobre el desenlace de la negociación. Comparte si hubo o no negociación. 	Otros (Simulación de una negociación- Juego de roles	
12	2T	<ul style="list-style-type: none"> - Componentes de la inversión extranjera directa y la subcontratación; desarrollo de modalidades. 	<p>Antes de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT) - Leen la actividad de la S12 <p>I: - Repaso y dinámica de la clase anterior relacionado al proceso de negociación con los representantes e intermediarios comerciales; concesionarios, agentes y distribuidores, a través de la herramienta de aprendizaje: https://www.mentimeter.com/es-ES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Socializamos el propósito de la clase. <p>El docente muestra un video: "inversión extranjera directa en el Perú" https://www.youtube.com/watch?v=Nb8Qf66LbMI y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué se entiende por Inversión Extranjera Directa? - ¿Crees que es bueno una Inversión extranjera para los países? ¿Sí? ¿No?, ¿Por qué? <p>D: Explicación detallada en relación con los componentes de la inversión extranjera directa y la subcontratación; desarrollo de modalidades.</p> <p>C: Metacognición: ¿Qué aprendimos hoy? ¿Qué tan importante es la IED para un país, en especial para los que están en vías de desarrollo?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Respuesta a las preguntas del estudiante. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los estudiantes participan de manera activa durante la clase y toman apuntes del tema expuesto. - Responden las preguntas formuladas a través del chat o el micrófono. 	Clase magistral activa	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión sincrónica. - Desarrolla la evaluación individual teórico-práctica.

HOJA CALENDARIO – PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	4P	<p>- Componentes de la inversión extranjera directa y la subcontratación; desarrollo de modalidades.</p>	<p>I: Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a los componentes de la inversión extranjera directa y la subcontratación; desarrollo de modalidades.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Socializamos el propósito de la clase. <p>D: En equipos de dos y hasta máximo de cuatro integrantes leen y resuelven las preguntas de manera individual de la lectura presentada por el docente.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se propone la resolución de la actividad 12, que consiste en el análisis de lectura “Inversión Extranjera Directa y Crecimiento Económico”. - Los estudiantes revisaran la siguiente bibliografía: Rivas, S y Puebla, A. (2016). Inversión Extranjera Directa y Crecimiento Económico. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-53462016000200051 <p>C: El docente realiza la revisión de la actividad solicitada por equipo.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron. <p>Después de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 12 - Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana. - En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades. <p>C2 – SC1 Trabajo práctico grupal análisis de caso: negociación de mercancías / Rúbrica de evaluación</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los equipos de trabajo leen y analizan la lectura brindada. - Cada equipo expone y presenta la actividad realizada a través de la herramienta de https://www.goconqr.com/es/mapas-mentales/ 	Aprendizaje colaborativo
--	-----------	--	--	---	--------------------------

Unidad 4		Nombre de la unidad:	La negociación de bienes intangibles en el marco de las operaciones aduaneras y tratados comerciales	Resultado de aprendizaje de la unidad:	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar el proceso de negociación de bienes intangibles, considerando las estrategias de comercialización internacional, en el marco de las operaciones aduaneras y los tratados comerciales internacionales.	Duración en horas	24
Semana	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Actividades sincronas (Videoclases)			Actividades de aprendizaje autónomo Asíncronas (Estudiante – aula virtual)	
			Actividades y recursos para la enseñanza (Docente)	Actividades y recursos para el aprendizaje (Estudiante)	Metodología		

HOJA CALENDARIO – PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

13	2T	<p>- Los acuerdos financieros e inversión obtenidos por los medios de pago; la cobranza y transferencias financieras, y cartas de crédito.</p>	<p>Antes de la sesión de aprendizaje -Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT) - Leen la actividad de la S13 I: Repaso y dinámica de la clase anterior relacionado a los componentes de la inversión extranjera directa y la subcontratación; desarrollo de modalidades utilizando la siguiente herramienta. https://kahoot.com/ -Socializamos el propósito de la clase. El docente muestra los siguientes vídeos: "Medios de pago en comercio internacional" https://www.youtube.com/watch?v=C7JyJUJMcDM https://www.youtube.com/watch?v=qr32iKi2zK4 y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas: - ¿Qué medios de pagos internacionales conocen? - ¿Escucharon alguna vez sobre la carta de crédito? D: Explicación detallada relacionado a los acuerdos financieros e inversión obtenidos por los medios de pago; la cobranza y transferencias financieras, y cartas de crédito. C: Metacognición: ¿Qué aprendimos hoy?, ¿De qué manera podemos relacionarlo con la realidad? ¿Por qué es importante elegir el medio de pago adecuado? Respuesta a las preguntas del estudiante.</p>	<p>-Los estudiantes participan de manera activa durante la clase y toman apuntes del tema expuesto. - Responden las preguntas formuladas a través del chat o el micrófono.</p>	<p>Clase magistral activa</p>	<p>- Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona.</p>
	4P	<p>- Los acuerdos financieros e inversión obtenidos por los medios de pago; la cobranza y transferencias financieras, y cartas de crédito.</p>	<p>I: Revisión y dinámica de la clase anterior respecto a los acuerdos financieros e inversión obtenidos por los medios de pago; la cobranza y transferencias financieras, y cartas de crédito. Socializamos el propósito de la clase. D: En equipos de dos y hasta máximo de cuatro integrantes leen y resuelven las preguntas de manera individual de los vídeos presentados por el docente. Se propone la resolución de la actividad 13, que consiste en el análisis de dos vídeos: Formas de medios de pago y cobro en las transacciones internacionales: https://www.youtube.com/watch?v=k84cvoHPNS8 Medios de pago y cobro en las transacciones internacionales. Crédito documentario: https://www.youtube.com/watch?v=rlozZwdufeQ Se entregará también a cada equipo un modelo de contrato de carta de crédito para su revisión y análisis respectivo. C: El docente realiza la revisión de la actividad solicitada por equipo. - Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron. Después de la sesión de aprendizaje - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 13 - Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana. - En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades.</p>	<p>- Los equipos de trabajo visualizan los vídeos, revisan el modelo de un contrato de una carta de crédito y realizan el análisis respectivo. - Cada equipo expone y presenta la actividad realizada a través de la herramienta de https://www.lucidchart.com/pages/es</p>	<p>Aprendizaje colaborativo</p>	<p>- Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona.</p>

HOJA CALENDARIO – PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

14	2T	<p>- Características, y procesos de las gestiones logísticas internacionales ; fletes y seguros de transporte internacional, almacenaje.</p>	<p>Antes de la sesión de aprendizaje -Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT) - Leen la actividad de la S14 I: Repaso y dinámica de la clase anterior respecto a los acuerdos financieros e inversión obtenidos por los medios de pago; la cobranza y transferencias financieras, y cartas de crédito a través de la herramienta digital de aprendizaje: https://www.socrative.com/ -Socializamos el propósito de la clase. I: El docente muestra dos videos: "Modos de transporte internacional" https://www.youtube.com/watch?v=5l-k2ABoqNY "Seguro de Transporte de Mercancías" https://www.youtube.com/watch?v=0X-qQS7to9U y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas: - ¿Cuáles son los modos de transporte internacional? - ¿Qué medios de transporte internacional conocen? - ¿Crees que es importante contratar un seguro para el transporte internacional de las mercancías? D: Explicación detallada sobre las características, y procesos de las gestiones logísticas internacionales; fletes y seguros de transporte internacional, almacenaje. C: Metacognición: ¿Qué aprendimos hoy?, ¿De qué manera podemos relacionarlo con la realidad? ¿Por qué es importante elegir el medio de transporte adecuado para nuestra mercancía? ¿Qué relación tiene el transporte con el seguro de las mercancías? Respuesta a las preguntas del estudiante.</p>	<p>-Los estudiantes participan de manera activa durante la clase y toman apuntes del tema expuesto. - Responden las preguntas formuladas a través del chat o el micrófono.</p>	Clase magistral activa	<p>- Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona.</p>
	4P	<p>- Características, y procesos de las gestiones logísticas internacionales ; fletes y seguros de transporte internacional, almacenaje.</p>	<p>I: Revisión y dinámica de la clase anterior referente a las características, y procesos de las gestiones logísticas internacionales; fletes y seguros de transporte internacional, almacenaje. D: En equipos de dos y hasta máximo de cuatro integrantes leen y resuelven las preguntas de manera individual del caso presentado por el docente. Cada estudiante analiza y propone las posibles alternativas de resolución del caso, después lo discute e intercambia criterios con su equipo de trabajo para llegar a un análisis común de los datos estudiados en el caso. El líder de cada equipo explica la resolución del caso a toda la clase para hacer el análisis común dando apertura a diversas opiniones. C: El estudiante explica con situaciones reales una alternativa a los hechos compartidos en la sesión. El docente retroalimenta dejando en claro la resolución o conclusiones, y su sentido de importancia. Preguntas por parte de los estudiantes. Después de la sesión de aprendizaje - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 14 - Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana. - En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades.</p>	<p>Los estudiantes participan durante la clase. Los equipos de trabajo leen, analizan y proponen alternativas de solución para el caso presentado por el docente.</p>	Estudio de casos	

HOJA CALENDARIO – PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

15	2T	<ul style="list-style-type: none"> - Los tipos de regulación en las operaciones aduaneras, y tratados comerciales internacionales 	<p>Antes de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> -Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT) - Leen la actividad de la S15 <p>I: Repaso y dinámica de la clase anterior referente a las características, y procesos de las gestiones logísticas internacionales; fletes y seguros de transporte internacional, almacenaje, utilizando la herramienta digital de aprendizaje: https://jamboard.google.com/</p> <ul style="list-style-type: none"> -Socializamos el propósito de la clase. <p>I: El docente pide a los estudiantes la navegación en el portal de : http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/</p> <p>y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué entienden por tratados de libre comercio? - ¿Cuánto acuerdos comerciales vigentes, por entrar en vigor y negociación tiene el Perú? - ¿Por qué crees que son importantes los acuerdos comerciales para los países? <p>D: Explicación detallada sobre los tipos de regulación en las operaciones aduaneras, y tratados comerciales internacionales.</p> <p>C: Utilizando la herramienta de https://wordwall.net/es, los estudiantes responden a las preguntas planteadas por el docente referente al tema tratado en clase.</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Los estudiantes participan de manera activa durante la clase y toman apuntes del tema expuesto. - Responden las preguntas formuladas a través del chat o el micrófono. 	Clase magistral activa	<ul style="list-style-type: none"> - Visualiza el recurso digital. - Lee el material obligatorio. - Visualiza el objeto de aprendizaje. - Participa en el foro formativo. - Visualiza el anuncio de cierre de la sesión. - Participa de la sesión síncrona.
	4P	<ul style="list-style-type: none"> - Los tipos de regulación en las operaciones aduaneras, y tratados comerciales internacionales 	<p>I: Revisión y dinámica de la clase anterior referente a los tipos de regulación en las operaciones aduaneras, y tratados comerciales internacionales. Socializamos el propósito de la clase.</p> <p>D: En equipos de dos y hasta máximo de cuatro integrantes leen y resuelven las preguntas de manera individual de los vídeos presentados por el docente.</p> <p>Se propone la resolución de la actividad 15, que consiste en:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Navegación en los siguientes portales, con la finalidad de obtener información de los acuerdos comerciales de los diferentes países a nivel mundial: https://www.macmap.org/en/query/trade-agreement http://www.sice.oas.org/default_s.asp https://globaltrahelpdesk.org/es 2.Revisión del TLC Perú – Australia. http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/ <p>C: El docente realiza la revisión de la actividad solicitada por equipo.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Metacognición: se formula la reflexión de qué aprendieron y cómo lo aprendieron. <p>Después de la sesión de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisan y desarrollan la actividad de la semana 15 - Revisan en el aula virtual los recursos educativos de la siguiente semana. - En caso de duda, escriba al docente al WhatsApp del grupo o al foro de consultas y novedades. <p>C2 – SC2 Ejercicio grupal de análisis de caso: negociación de gestión logística / Rúbrica de evaluación</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Los equipos de trabajo revisan el portal de los sitios web solicitados y revisan el TLC de Perú con Australia. -Cada equipo expone y presenta la actividad realizada. 	Aprendizaje colaborativo	

HOJA CALENDARIO – PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

16	2T	<p>- Propuesta de solución de controversias enfocadas a los negocios internacionales ; conciliación, medicación y arbitraje comercial internacional</p>	<p>Antes de la sesión de aprendizaje -Estudian los recursos educativos publicados en el aula virtual (videos, PPT) - Leen la actividad de la S16 I: Repaso y dinámica de la clase anterior respecto a los tipos de regulación en las operaciones aduaneras, y tratados comerciales internacionales a través de la herramienta digital de aprendizaje: https://app-sorteos.com/es/apps/la-ruleta-decide -Socializamos el propósito de la clase. I: El docente muestra dos videos: "Arbitraje Comercial Internacional" https://www.youtube.com/watch?v=b20lBBj4n6I y a partir de ello los estudiantes responden a las siguientes preguntas: - ¿Qué se entiende por arbitraje internacional? - ¿En qué momento se debe acudir a un arbitraje internacional? - ¿Qué creen que saldría más barato? D: Explicación detallada la propuesta de solución de controversias enfocadas a los negocios internacionales; conciliación, medicación y arbitraje comercial internacional. C: Metacognición: ¿Qué aprendimos hoy?, ¿De qué manera podemos relacionarlo con la realidad? ¿Por qué es importante acudir a un arbitraje internacional? Respuesta a las preguntas del estudiante.</p>	<p>-Los estudiantes participan de manera activa durante la clase y toman apuntes del tema expuesto. - Responden las preguntas formuladas a través del chat o el micrófono.</p>	Clase magistral activa	<p>- Visualiza el recurso digital. - Repasa los materiales trabajados en las unidades 3 y 4. - Desarrolla la evaluación final.</p>
	4P	<p>- Propuesta de solución de controversias enfocadas a los negocios internacionales ; conciliación, medicación y arbitraje comercial internacional</p>	<p>I: Revisión y dinámica de la clase anterior referente a la propuesta de solución de controversias enfocadas a los negocios internacionales; conciliación, medicación y arbitraje comercial internacional. D: En equipos de dos y hasta máximo de cuatro integrantes leen y resuelven las preguntas de manera individual del caso presentado por el docente. Cada estudiante analiza y propone las posibles alternativas de resolución del caso, después lo discute e intercambia criterios con su equipo de trabajo para llegar a un análisis común de los datos estudiados en el caso. El líder de cada equipo explica la resolución del caso a toda la clase para hacer el análisis común dando apertura a diversas opiniones. C: El estudiante explica con situaciones reales una alternativa a los hechos compartidos en la sesión. El docente retroalimenta dejando en claro la resolución o conclusiones, y su sentido de importancia. Preguntas por parte de los estudiantes.</p> <p>EVALUACIÓN FINAL Trabajo práctico y exposición grupal: negociación de empresa exportadora / Rúbrica de evaluación</p>	<p>Los estudiantes participan durante la clase. - Los equipos de trabajo leen, analizan y proponen alternativas de solución para el caso presentado por el docente.</p>	Estudio de casos	