

PROGRAMA DE ESTUDIOS

Casa abierta al tiempo
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

Página 1/3

UNIDAD: CUAJIMALPA		DIVISIÓN: CIENCIAS NATURALES E INGENIERÍA	
NOMBRE DEL PLAN LICENCIATURA EN BIOLOGÍA MOLECULAR			
CLAVE:	UNIDAD DE ENSEÑANZA - APRENDIZAJE:		CRÉDITOS 10
H. TEOR. 4	HABILIDADES PARA EL EMPRENDIMIENTO		TIPO OPT.
H. PRÁC. 2			TRIMESTRE IX al XII
<p>SERIACIÓN: AUTORIZACIÓN</p>			
<p>OBJETIVOS</p> <p>Objetivo general:</p> <p>Que al final del curso el alumno sea capaz de:</p> <p>Aplicar capacidades y conocimientos para desarrollar un plan de negocios.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <p>Que al final del curso el alumno sea capaz de:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar a los clientes y la competencia a través del estudio de mercado. 2. Diseñar la planeación estratégica de la empresa para mejorar su funcionamiento. 3. Identificar los pasos a seguir en el proceso de producción y operación de una empresa. 4. Diseñar la estructura organizacional de la empresa para establecer los niveles de autoridad y comunicación del personal. 5. Realizar los cálculos de costos y precio de venta de un producto o servicio. 6. Identificar las dependencias de gobierno con las que tendrás que interactuar para formalizar una empresa. 7. Generar una estrategia de ventas y servicio al cliente. <p>CONTENIDO SINTÉTICO:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mercadotecnia. Conceptos básicos, fuentes de información, identificación del mercado, investigación de mercado, análisis de la competencia, estrategias de posicionamiento. 			

NOMBRE DEL PLAN: LICENCIATURA EN BIOLOGÍA MOLECULAR	
CLAVE	HABILIDADES PARA EL EMPRENDIMIENTO
<ol style="list-style-type: none"> 2. Planeación estratégica. Misión, visión, valores, FODA, objetivos, plan de trabajo e identidad corporativa. 3. Operaciones. Procesos de producción y operación, distribución física y capacidad instalada. 4. Estructura organizacional. Organigrama, descripción de puestos y perfiles. 5. Contabilidad y finanzas. Costos, inventarios, activo fijo, depreciación, amortización, sueldos, precios, punto de equilibrio, proyección de ventas, costos indirectos, inversión, financiamiento. 6. Aspectos legales y fiscales. Requerimientos para iniciar y regularizar una empresa, legislación, contribuciones, permisos y licencias. 7. Ventas y servicio al cliente. Proceso de ventas. Calidad en el servicio a cliente. <p>MODALIDADES DE CONDUCCIÓN DEL PROCESO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Discusión de lecturas y materiales con los contenidos del curso. - Visitas y acercamientos a empresas o emprendedores. - Taller de preparación de plan de negocios. <p>MODALIDADES DE EVALUACIÓN:</p> <p>El profesor seleccionará algunas de las siguientes modalidades, entre otras posibles:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evaluaciones orales o escritas necesarias. - Controles de lectura. - Presentación de materiales escritos, infografías o videos relacionados. - Participación como coevaluador de los materiales y presentaciones de sus compañeros y contribución a su mejora. - Rúbrica sobre los trabajos y presentaciones realizadas. - Avances y revisión final del plan de negocios. <p>BIBLIOGRAFÍA NECESARIA O RECOMENDABLE:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alberto Sangri Coral. Introducción a la mercadotecnia. Grupo Editorial Patria.2014. ISBN: 9786074388510. - Bill Aulet. La disciplina de emprender. Lid Editorial. 2015. ISBN: 9788483564066. - Elvia T. Aguilar Sanders y Ana Lucía Recaman Mejía. Innovación, emprendimiento y sustentabilidad. De la Salle Ediciones. 2015. ISBN: 9786079250768. - Fredy Freire. Pasión por emprender. Punto de lectura. 2011. ISBN: 9786071109828. - Joan Riera. Emprende tu propia aventura. Lid Editorial Empresarial. 2011. ISBN: 9788483565919. - Joaquín Moreno Fernández. Contabilidad básica. Editorial Patria.2014. ISBN:9786074388831. 	

NOMBRE DEL PLAN: LICENCIATURA EN BIOLOGÍA MOLECULAR	
CLAVE	HABILIDADES PARA EL EMPRENDIMIENTO
<ul style="list-style-type: none">- Joaquín Rodríguez Valencia. Administración para pequeñas y medianas empresas. Cengage Learning. 2010. ISBN: 9786074813395.- Philip T Kotler y Kevin Lane Keller. Marketing management. Prentice Hall. 2015. ISBN: 9780133856460.- Rubén Molina Sánchez. Emprendimiento y MIPYMES: Nuevo balance y perspectivas. Pearson Educación. 2014. ISBN: 9786073225748.- Virgilio Torres Morales. Administración de ventas. Grupo Editorial Patria. 2014. ISBN: 9786074388589.- Artículos periodísticos y de revistas relacionados con los temas.- Acceso web a diferentes fuentes de información.	