



UNIVERSIDAD NACIONAL
“JOSE FAUSTINO SANCHEZ CARRION”
VICERRECTORADO ACADEMICO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

MODALIDAD NO PRESENCIAL
SÍLABO POR COMPETENCIAS
CURSO:
GERENCIA Y ALTA DIRECCIÓN

I. DATOS GENERALES

Línea de Carrera	GESTIÓN DEL CAPITAL HUMANO
Semestre Académico	2020-I
Código del Curso	1041501
Créditos	04
Horas Semanales	Hrs. Totales: 5 Teóricas: 03 Practicas: 02
Ciclo	IX
Sección	A
Apellidos y Nombres del Docente	SOLANO ARMAS, TIMOTEO
Correo Institucional	tsolano@unjfsc.edu.pe
Nº De Celular	998652612

II. SUMILLA

El curso tiene como propósito dar a conocer las actividades de los más altos niveles de las organizaciones, analizando factores del entorno empresarial en cuanto a sus recursos internos para afrontar un ambiente altamente competitivo y global.

El contenido de la asignatura comprende: Campo de Acción de la Gerencia General. Marco General, Reglas y Exigencias del Rol de la Gerencia General. Técnicas y Objetivos

de las Negociaciones. Elementos y estilos. Estrategias de Negociación. Gerencia estratégica y operacional. Proceso de Gerencia estratégica. Conceptos. Diferencias con la Gerencia Operacional. El plan Operativo. Formulación del Plan y Presupuesto. El Gerente General como líder. Mitos sobre Liderazgo. El Líder en las organizaciones. Técnicas y Método para Negociar: La Negociación, Actitud y comportamiento durante la negociación, El intercambio: propuestas y concesiones y el acuerdo. Estructurado en las siguientes unidades

III. CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA	NOMBRE DE LA UNIDAD DIDÁCTICA	SEMANAS
UNIDAD I	En un escenario altamente competitivo las decisiones gerenciales son determinantes para el futuro de las organizaciones, analiza el comportamiento de los mercados globales a fin de aplicar estrategias coherentes, basado en experiencias de emprendedores exitosos.	CAMPO DE ACCIÓN ESTRATÉGICA DE LA	1-4
UNIDAD II	Las empresas que desean crecer y expandir sus mercados fijan estrategias de largo alcance y orienta sus productos y servicios a mercados internacionales, teniendo como base a tratadistas y expertos en negocios	GERENCIA ESTRATÉGICA Y OPERACIONAL	5-8
UNIDAD III	En el contexto mundial, las empresas de gran escala son determinantes en la exigencia de contar con profesionales de gran nivel llamados ejecutivos, al frente de ellos un gerente-líder, el mismo que define la estructura de la empresa, formulando estrategias, tácticas, políticas y fijación de objetivos. Teniendo como base criterios de expertos validados.	EL GERENTE GENERAL COMO LÍDER	9-12
UNIDAD IV	En el mundo del negocio, los expertos en marketing, permanentemente focalizan sus negocios en diferentes nichos de mercado, para tal fin, analiza las estrategias del producto y el mercado. Con base a criterios de expertos en negocios	TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN	13-16

IV. INDICADORES DE CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

N°	INDICADORES DE CAPACIDAD AL FINALIZAR EL CURSO
1	Demuestra que las teorías y los conceptos del pensamiento estratégico son determinantes en la gestión estratégica, para el logro de un futuro deseado .
2	Describe los diferentes sistemas de producción de bienes y servicios con los estándares de la calidad esperada
3	Aplica la formulación, implementación y evaluación de estrategia para asegurarse de un proceso estratégico y una administración estratégica .
4	Distingue las habilidades gerenciales necesarias para un ejercicio eficaz de la función Gerencial.
5	Determina la implementación de lo planeado y orientan sus acciones a mercados internacionales con lineamientos válidos.
6	Utiliza herramientas que faciliten el desarrollo de planes estratégicos y establece el logro de objetivos y proyecciones futuras .
7	Fundamenta la importancia de contribuir con los procesos de gestión estratégica y operacional en organizaciones en las que se encuentren laborando.
8	Identifica las decisiones estratégicas requeridas de políticas y recursos. empresariales
9	Aplica criterios para evaluar el desempeño y su comportamiento como líder empresarial
10	Define el liderazgo y el gerente reconoce principales características y roles en la acción empresarial
11	Explica la comunicación como una acción efectiva para las interrelaciones dentro de la organización.
12	Define la motivación como la fuerza que impulsa el comportamiento adecuado para el logro de un mejor ambiente organizacional
13	Reconoce que trabajando en equipo se unifican criterios y ayudan a tomar mejores decisiones.
14	Define los requerimientos necesarios para celebrar las reuniones y los aplica en forma efectiva.
15	Argumenta la importancia de las negociaciones para la mejor solución de los conflictos empresariales.
16	Explica los fundamentos de la negociación y resolución de conflictos en las organizaciones para alcanzar la visión deseada.

V. DESARROLLO DE LAS UNIDADES DIDÁCTICAS:

UNIDAD DIDÁCTICA I: CAMPO DE ACCIÓN ESTRATÉGICA DE LA GERENCIA GENERAL	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA I: En un escenario altamente competitivo las decisiones gerenciales son determinantes para el futuro de las organizaciones, analiza el comportamiento de los mercados globales a fin de aplicar estrategias coherentes, basado en experiencias de emprendedores exitosos					
	SEMANA	CONTENIDOS			ESTRATEGIAS DE LA ENSEÑANZA VIRTUAL	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD
		CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL		
	1	la Evolución del Liderazgo Empresarial. ✓ Explicar Pensamiento estratégico. ✓ Exponer la Evolución del liderazgo organizacional en el tiempo	Compara los diferentes estilos de gestión Identifica perfiles de liderazgo organizacional	Esboza Preguntas de discusión: El pensamiento estratégico.	Expositiva (Docente/Estudiante) • Uso del Google Meet Debate dirigido (Discusiones) • Foros, Chat Lecturas • Uso de repositorios digitales Lluvia de ideas (Saberes previos) • Foros, Chat	Demuestra que las teorías y los conceptos del pensamiento estratégico son determinantes en la gestión estratégica, para el logro de un futuro deseado Describe los diferentes sistemas de producción de bienes y servicios con los estándares de la calidad esperada Aplica la formulación, implementación y evaluación de estrategia para asegurarse de un proceso estratégico y una administración estratégica. Distingue las habilidades gerenciales necesarias para un ejercicio eficaz de la función Gerencial.
	2	La Dirección Estratégica ✓ Aplicar los conceptos básicos ✓ Distinguir los Términos claves de Administración Estratégica	Identifica las etapas de la planificación estratégica. Diseña esquema de estrategias.	Explica el alcance del pensamiento estratégico y la estrategia del Océano Azul		
	3	La función directiva: ✓ Analizar la Naturaleza del sistema administrativo. ✓ Definir la Cultura de la organización y la dirección.	Señala los factores críticos para el éxito de la organización Compara los tipos de cultura	Asume con análisis crítico los conceptos de Planeamiento Estratégico.		
	4	Explicar la Naturaleza de la función directiva. ✓ Definir las Habilidades directivas.	Señala los factores críticos para el éxito de la organización	Aprecia las habilidades de la función directiva		
	EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA					
	EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO	
	• Evaluación de la unidad didáctica a través de un cuestionario de preguntas con respuestas múltiples		• Presentación de resumen de lectura seleccionada de manera individual		• Comportamiento ético en clase virtual y y preguntas en el chat	

UNIDAD DIDÁCTICA II: GERENCIA ESTRATÉGICA Y OPERACIONAL	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA II: Las empresas que desean crecer y expandir sus mercados fijan estrategias de largo alcance y orienta sus productos y servicios a mercados internacionales, teniendo como base a tratadistas y expertos en negocios					
	SEMANA	CONTENIDOS			ESTRATEGIAS DE LA ENSEÑANZA VIRTUAL	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD
		CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL		
	5	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Exponer el Proceso de Gerencia estratégica conceptos. ✓ Distinguir las Diferencias con la Gerencia Operacional. 	Compara las diferencias entre Gerencia estratégica y operacional.	Asume la Construcción e Interpretación de una matriz EFE, EFI.	Expositiva (Docente/Estudiante) <ul style="list-style-type: none"> • Uso del Google Meet Debate dirigido (Discusiones) <ul style="list-style-type: none"> • Foros, Chat Lecturas <ul style="list-style-type: none"> • Uso de repositorios digitales Lluvia de ideas (Saberes previos) <ul style="list-style-type: none"> • Foros, Chat 	Determina la implementación de lo planeado y orientan sus acciones a mercados internacionales con lineamientos válidos. Utiliza herramientas que faciliten el desarrollo de planes estratégicos y establece el logro de objetivos y proyecciones futuras. Fundamenta la importancia de contribuir con los procesos de gestión estratégica y operacional en organizaciones en las que se encuentren laborando. Identifica las decisiones estratégicas requeridas de políticas y recursos empresariales
	6	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Explicar la Gerencia de Operaciones ✓ Explicar la Estrategia Operativa 	Ejecutan reportes de un plan estratégico. Discute los procesos de la gestión estratégica	Aprecia las diversas estrategias que utilizaran las empresas.		
	7	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Demostrar la Administración de Operaciones ✓ Definir la Planeación Operativa 	Estructuran su aporte a un Plan Operativo.	Debate respetando la opinión de los demás.		
	8	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Explicar el Balance Scorecard ✓ Exponer el Mapa Estratégico 	Diseñan los diferentes mapas estratégicos señalando sus inductores. Identifican los modelos de mapas estratégicos.	Observa el rol del tablero de control integral en la evaluación estratégica.		
	EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA					
	EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO	
	<ul style="list-style-type: none"> • Realización de un control escrito con respuestas y preguntas sueltas sobre el tema 		<ul style="list-style-type: none"> • Participación activa en el foro virtual tema tratado de la Unidad II 		<ul style="list-style-type: none"> • Valora la opinión de los demás en clase virtual y el chat 	

UNIDAD DIDÁCTICA III: EL GERENTE GENERAL COMO LÍDER	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA III: En el contexto mundial, las empresas de gran escala son determinantes en la exigencia de contar con profesionales de gran nivel llamados ejecutivos, al frente de ellos un gerente-líder, el mismo que define la estructura de la empresa, formulando estrategias, tácticas, políticas y fijación de objetivos. Teniendo como base criterios de expertos validados.					
	SEMANA	CONTENIDOS			ESTRATEGIAS DE LA ENSEÑANZA VIRTUAL	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD
		CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL		
	9	Fundamenta el Liderazgo: ✓ Definir la Naturaleza del líder. ✓ Explicar las Teorías sobre el liderazgo.	Discuten los aportes, sobre las características y tipos de liderazgo.	Acepta la conducta Ética	Expositiva (Docente/Estudiante) • Uso del Google Meet Debate dirigido (Discusiones) • Foros, Chat Lecturas • Uso de repositorios digitales Lluvia de ideas (Saberes previos) • Foros, Chat	Aplica criterios para evaluar el desempeño y su comportamiento como líder empresarial Define el liderazgo y el gerente reconoce principales características y roles en la acción empresarial Explica la comunicación como una acción efectiva para las interrelaciones dentro de la organización. Define la motivación como la fuerza que impulsa el comportamiento adecuado para el logro de un mejor ambiente organizacional
	10	Relaciona la comunicación y acción directiva: ✓ Exponer los Fundamentos ✓ Demostrar la esencia de la comunicación.	Identifica su relación con la función directiva	Observa la honestidad intelectual		
	11	Categoriza la comunicación en la empresa: Explicar los Tipos y Habilidades de comunicacionales. ✓ Aplicar la Escucha activa.	Revisan la importancia de la comunicación en las organizaciones	Acepta la comunicación en su entorno laboral.		
	12	Motivación en las Organizaciones. ✓ Describir los fundamentos de la motivación. ✓ Aplicar la motivación en las organizaciones.	Discute conceptos de motivación. Estructura las teorías de la motivación	Aplauden la disposición por aprender.		
	EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA					
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO		
• Evaluación a través de un cuestionario de preguntas con respuestas múltiples		• Enviar virtualmente un cuadro sinóptico del tema habilidades de la comunicación.		• Puntualidad y compromiso ético en las charlas virtuales.		

CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA IV: En el mundo del negocio, los expertos en marketing, permanentemente focalizan sus negocios en diferentes nichos de mercado, para tal fin, analiza las estrategias del producto y el mercado. Con base a criterios de expertos en negocios						
SEMANA	CONTENIDOS			ESTRATEGIAS DE LA ENSEÑANZA VIRTUAL	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD	
	CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL			
ZZ	13	La Gestión de Equipos: ✓ Demostrar la Importancia de los equipos de trabajo. ✓ Definir ¿Qué hace eficaces a los equipos de trabajo?	Defienden la importancia de realizar trabajos en equipo Identifica características de los integrantes del equipo.	Asumen una actitud positiva y se integra.	Expositiva (Docente/Estudiante) • Uso del Google Meet Debate dirigido (Discusiones) • Foros, Chat Lecturas • Uso de repositorios digitales Lluvia de ideas (Saberes previos) • Foros, Chat	Reconoce que trabajando en equipo se unifican criterios y ayudan a tomar mejores decisiones. Define los requerimientos necesarios para celebrar las reuniones y los aplica en forma efectiva. Argumenta la importancia de las negociaciones para la mejor solución de los conflictos empresariales.
	14	Gestión de reuniones: Explicar la naturaleza de las reuniones. Identificar los requerimientos para celebrar una reunión.	Discuten pasos previos para iniciar una reunión de trabajo. Desarrollan estrategias para una comunicación efectiva.	Acepta la disposición por aprender.		
	15	La Resolución de conflictos ✓ Explicar el conflicto ✓ Exponer los Modelos de solución de conflictos.	Compara los tipos de conflictos para extrapolar y llevar a la práctica.	Aplauda la Participación activa	Explica los fundamentos de la negociación y resolución de conflictos en las organizaciones para alcanzar la visión deseada.	
	16	Estrategias de Negociación: ✓ Explicar la negociación. ✓ Definir la negociación estratégica	Revisan las estrategias y tácticas de negociación. Estructuran un diseño para el desarrollo de las negociaciones	Acepta el interés por negociar.		
	EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA					
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO		
<ul style="list-style-type: none"> • Cuestionario de preguntas con respuestas de opción múltiple en plataforma virtual. 		<ul style="list-style-type: none"> • Presenta cuadro comparativo de las repercusiones del conflicto y la negociación 		<ul style="list-style-type: none"> • Demuestra comportamiento ético durante las clases en el aula virtual. 		

VI. MATERIALES EDUCATIVOS Y OTROS RECURSOS DIDÁCTICOS

Se utilizarán todos los materiales y recursos requeridos de acuerdo a la naturaleza de los temas programados. Básicamente serán:

1. MEDIOS Y PLATAFORMAS

VIRTUALES

- Casos prácticos
- Pizarra interactiva
- Google Meet
- Repositorios de datos

2. MEDIOS INFORMATICOS:

- Computadora
- Tablet
- Celulares
- Internet.

VII. EVALUACIÓN:

La Evaluación es inherente al proceso de enseñanza aprendizaje y será continua y permanente. Los criterios de evaluación son de conocimiento, de desempeño y de producto.

1. Evidencias de Conocimiento.

La Evaluación será a través de pruebas escritas y orales para el análisis y autoevaluación. En cuanto al primer caso, medir la competencia a nivel interpretativo, argumentativo y propositivo, para ello debemos ver como identifica (describe, ejemplifica, relaciona, reconoce, explica, etc.); y la forma en que argumenta (plantea una afirmación, describe las refutaciones en contra de dicha afirmación, expone sus argumentos contra las refutaciones y llega a conclusiones) y la forma en que propone a través de establecer estrategias, valoraciones, generalizaciones, formulación de hipótesis, respuesta a situaciones, etc.

En cuanto a la autoevaluación permite que el estudiante reconozca sus debilidades y fortalezas para corregir o mejorar.

Las evaluaciones de este nivel serán de respuestas simples y otras con preguntas abiertas para su argumentación.

2. Evidencia de Desempeño.

Esta evidencia pone en acción recursos cognitivos, recursos procedimentales y recursos afectivos; todo ello en una integración que evidencia un saber hacer reflexivo; en tanto, se puede verbalizar lo que se hace, fundamentar teóricamente la práctica y evidenciar un pensamiento estratégico, dado en la observación en torno a cómo se actúa en situaciones impredecibles.

La evaluación de desempeño se evalúa ponderando como el estudiante se hace investigador aplicando los procedimientos y técnicas en el desarrollo de las clases a través de su asistencia y participación asertiva.

3. Evidencia de Producto.

Están implicadas en las finalidades de la competencia, por tanto, no es simplemente la entrega del producto, sino que tiene que ver con el campo de acción y los requerimientos del contexto de aplicación. La evaluación de producto de evidencia en la entrega oportuna de sus trabajos parciales y el trabajo final.

Además, se tendrá en cuenta la asistencia como componente del desempeño, el 30% de inasistencia inhabilita el derecho a la evaluación.

VARIABLES	PONDERACIONES	UNIDADES DIDÁCTICAS DENOMINADAS MÓDULOS
Evaluación de Conocimiento	30 %	El ciclo académico comprende 4 Unidades
Evaluación de Producto	35%	
Evaluación de Desempeño	35 %	

Siendo el promedio final (PF), el promedio simple de los promedios ponderados de cada módulo (PM1, PM2, PM3, PM4)

$$PF = \frac{PM1 + PM2 + PM3 + PM4}{4}$$

VIII. BIBLIOGRAFÍA

8.1. Fuentes Bibliográficas

- A., F. (2001). Estrategias para las Empresas de América. Caracas: IESA.
- Ansoft Igor ,Declerck, R, Hayes, R, Tousaint. (1993). El Planeamiento Estrategico, Nueva Tendencia de la Administración. México: Trillas.
- Asociados, P. S. (2001). La Danza del Cambio, Los Retos Importantes de Sostener el impuls en Organizaciones Abiertas al Aprendizaje. Norma.
- C.L., S. (2002). Inteligencia Emocional con PNL. México: Mc.Graw Hill.
- Cameron, D. W. (2011). Desarrollo de Habilidades Directivas. Mexico: Prentice Hall.
- Carapia R., M. (2007). Liderazgo. México: Mc. Graw Hill.
- CEUPE. (2019). Direccion de Empresas. Blog Ceupe.
- David, F. (1987). La Gerencia Estrategica. México: Fondo Editorial Legis.
- Fischer, R, W & Patton, B. (1996). Obtenga el Sí, El Arte de Negociar sin Ceder. Barcelona: Gestión.
- Goodstein, J, Nolan, T. Pleyfer, J. (2000). Planeación Estrategica Aplicada. México: Mc Graw Hill.
- I., C. (2007). Administración de Recursos Humanos. México D.F.: Mc. Graw Hill.
- K., V. (2010). Introduccion al Coaching, Manual de Apoyo. México: Mc. Graw Hill.
- Prado, L. D. (2012). Liderazgo y Gestión de Personal. Argentina: Fundación OSDE.
- R., D. (2013). Conceptos de Administración Estratégica. México: Pearson.
- R. Covey, S. (2008). Liderazgo Centrado en Principios. Colombia: Paidos.
- Robbins, S. (1999). Comportamiento Organizacional. México: Prentice Hall.
- T. Davila, M. J. Epstein, R. Shelton . (1998). La Innovación que sí Funciona, Como Gestionarla, Medirla y Obtener Beneficio. Barcelona: Warthon School.
- W., L. (2003). Coaching el Arte de Soplar Brazas. Buenos Aires: Gran Aldea Editores.
- Whitmore, J. (2002). Coaching el Mpara Mejorar el Rendimiento de las Personas. Mexico: Paidos.
- Winker, J. (2004). Como Negociar para Mejorar Resultados. Barcelona: Deusto.

8.2. Fuentes Electrónicas

Conceptos básicos de administración estratégica. En:
<http://biblio3.url.edu.gt/Publi/Libros/ADMestrategicaypolitica/01.pdf>

Huacho, junio del 2020.



