GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA	
CARRERA: Comercio Internacional Y Negocios Internacionales	**ASIGNATURA:** Liderazgo y Habilidades gerenciales
UNIDAD 1: Liderazgo, emprendimiento y gestión de equipos en las organizaciones.	
TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: Análisis de un caso empresarial sobre liderazgo y gestión de equipos.	
Objetivos: Analizar las teorías del liderazgo, el trabajo en equipo y el espíritu emprendedor para la gestión efectiva de proyectos empresariales y sociales en los sectores público y privado. .	
TIEMPO DE DURACIÓN: 8 horas	
1. FUNDAMENTOS: La presente práctica se fundamenta en la importancia del liderazgo y la gestión de equipos como competencias esenciales para el desempeño profesional en entornos empresariales y de comercio internacional. A través del análisis de un caso organizacional, los estudiantes relacionarán las teorías del liderazgo con situaciones reales, identificando estilos de dirección, problemas de comunicación, procesos de toma de decisiones y conflictos que afectan el desempeño del equipo. A partir de este análisis, propondrán alternativas de mejora fundamentadas en los contenidos estudiados durante la unidad.	
Objetivos específicos Identificar el estilo de liderazgo presente en el caso empresarial. Analizar las fortalezas y oportunidades de mejora en la gestión del equipo. Examinar los problemas relacionados con la comunicación, la toma de decisiones y la resolución de conflictos. Proponer estrategias de mejora para fortalecer el liderazgo y el trabajo colaborativo. Argumentar las propuestas formuladas con base en las teorías de liderazgo estudiadas.	
3.BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR: **Habilidades de pensamiento** ● Análisis crítico de situaciones organizacionales. ● Resolución de problemas. ● Toma de decisiones. ● Argumentación y pensamiento estratégico. **Destrezas sensoriales** ● Observación e interpretación de información. ● Escucha activa durante el trabajo colaborativo. ● Identificación de situaciones problemáticas dentro del caso de estudio. **Destrezas motoras** ● Organización y elaboración de informes. ● Presentación oral de resultados. ● Manejo de herramientas digitales para la elaboración de la propuesta.	

4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

Se evaluará la capacidad del estudiante para identificar y analizar el estilo de liderazgo presente en el caso, reconocer las principales problemáticas relacionadas con la gestión del equipo, aplicar las teorías estudiadas y formular alternativas de solución viables. Asimismo, se valorará la argumentación de las propuestas, la participación en el trabajo colaborativo y la comunicación de los resultados. La evaluación se realizará mediante una rúbrica que contemple el análisis del caso, la aplicación de fundamentos teóricos, la calidad y viabilidad de las propuestas y la presentación de resultados.

5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

El estudiante deberá revisar los contenidos relacionados con liderazgo, teorías del liderazgo, trabajo en equipo, comunicación organizacional y toma de decisiones, además de analizar el material de apoyo proporcionado por el docente.

6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

La práctica se desarrollará mediante la metodología de análisis de casos y resolución de problemas, con trabajo colaborativo.

En una primera fase, el docente presentará un caso empresarial vinculado al comercio internacional en el que se evidencien situaciones relacionadas con liderazgo, gestión de equipos, toma de decisiones y conflictos organizacionales. Los estudiantes realizarán una lectura comprensiva del caso e identificarán los principales hechos, actores, problemas y estilo de liderazgo predominante.

En una segunda fase, cada equipo analizará las causas y consecuencias de las problemáticas identificadas, relacionándolas con las teorías de liderazgo estudiadas. Posteriormente, evaluará diferentes alternativas de solución.

En una tercera fase, los estudiantes elaborarán una propuesta de mejora que incluya acciones orientadas al fortalecimiento del liderazgo, la toma de decisiones, la resolución de conflictos y el trabajo colaborativo.

Finalmente, los equipos presentarán sus conclusiones y propuestas, argumentarán las decisiones adoptadas y recibirán retroalimentación del docente y de sus compañeros.

7. NORMAS DE SEGURIDAD:

Mantener una comunicación respetuosa durante el trabajo colaborativo.
Participar de manera activa y responsable en todas las actividades.
Respetar las opiniones y aportes de los integrantes del equipo.
Utilizar de forma adecuada los recursos tecnológicos empleados durante la práctica.
Cumplir con las normas de convivencia y ética académica institucional.

8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.

Durante la práctica se fortalecerán valores como la responsabilidad, el respeto, la ética profesional, la colaboración y el compromiso. Asimismo, se promoverán habilidades blandas relacionadas con el liderazgo, la comunicación efectiva, el trabajo en equipo, la negociación, el pensamiento crítico y la resolución de conflictos.

9. CONCLUSIONES:

El análisis del caso permitirá que los estudiantes comprendan la importancia del liderazgo efectivo y la gestión de equipos como factores clave para alcanzar los objetivos organizacionales, fortaleciendo su capacidad para tomar decisiones y proponer soluciones en contextos empresariales.

10. RECOMENDACIONES:

Participar activamente durante el desarrollo de la práctica.
Fundamentar las propuestas utilizando las teorías de liderazgo estudiadas.
Mantener una comunicación efectiva y respetuosa con los integrantes del equipo.
Relacionar las soluciones planteadas con situaciones reales del ámbito del comercio internacional y los negocios electrónicos.
Elaborar conclusiones claras y sustentadas en el análisis realizado.

TECNOLÓGICO DE FORMACIÓN CONDICIÓN UNIVERSITARIO

GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA	
CARRERA: Comercio Internacional Y Negocios Internacionales	**ASIGNATURA:** Liderazgo y Habilidades gerenciales
UNIDAD 2: **Comunicación efectiva y ontología del lenguaje para el liderazgo**	
TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: Simulación de una reunión empresarial para fortalecer la comunicación efectiva y el liderazgo	
Objetivos: Analizar la influencia del lenguaje, las emociones y la comunicación efectiva en el ejercicio de liderazgo y las relaciones organizacionales	
TIEMPO DE DURACIÓN: 8 horas	

1. FUNDAMENTOS:

La presente práctica se fundamenta en la importancia de la comunicación efectiva como una competencia esencial para el liderazgo y la gestión de equipos de trabajo. Mediante la simulación de una reunión empresarial, los estudiantes aplicarán los principios de la ontología del lenguaje, la escucha activa y los actos del habla para fortalecer la interacción, la negociación y la resolución de conflictos en contextos organizacionales. Esta actividad permitirá integrar los conocimientos teóricos con situaciones propias del entorno empresarial, favoreciendo el desarrollo de competencias comunicativas necesarias para el ejercicio profesional en el comercio internacional y los negocios electrónicos.

2.OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Aplicar técnicas de comunicación efectiva y escucha activa en una situación organizacional.
- Identificar los actos del habla presentes durante un proceso de comunicación empresarial.
- Analizar la influencia de las emociones, el lenguaje y la corporalidad en las relaciones laborales.
- Proponer estrategias de comunicación que favorezcan la negociación y la resolución de conflictos

3.BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

Habilidades de pensamiento

- Análisis de situaciones comunicacionales.
- Pensamiento crítico.
- Resolución de conflictos.
- Toma de decisiones.

Destrezas sensoriales

- Escucha activa.
- Observación del lenguaje verbal y no verbal.
- Interpretación de emociones y comportamientos durante la interacción.

Destrezas motoras

- Expresión oral y corporal.
- Presentación de argumentos.
- Manejo de herramientas digitales para la presentación de resultados.

4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

Se evaluará la capacidad del estudiante para comunicarse de manera efectiva, aplicar la escucha activa, identificar los actos del habla, participar en la resolución del conflicto organizacional y argumentar las decisiones adoptadas durante la simulación. Se empleará una rúbrica que considere la participación, el trabajo colaborativo, la aplicación de los contenidos y la calidad de las propuestas.

5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE

El estudiante deberá revisar los contenidos relacionados con la ontología del lenguaje, la integración entre emoción, lenguaje y cuerpo, los actos del habla, la escucha activa y la comunicación efectiva. Además, analizará el material de apoyo proporcionado por el docente para comprender el contexto del caso que será desarrollado durante la práctica.

6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

La práctica se desarrollará mediante la metodología de **análisis de casos y resolución de problemas**, favoreciendo la aplicación de los contenidos relacionados con la comunicación efectiva, la ontología del lenguaje y la negociación en contextos empresariales.

En una primera fase, el docente presentará un caso empresarial contextualizado al ámbito del comercio internacional, en el que se evidencien dificultades relacionadas con la comunicación, las relaciones interpersonales y un proceso de negociación. Los estudiantes realizarán una lectura comprensiva del caso e identificarán los principales hechos, actores involucrados, barreras de comunicación y situaciones que afectan el desarrollo del conflicto o la negociación.

En una segunda fase, los estudiantes analizarán la situación aplicando los contenidos desarrollados en la unidad. Para ello, identificarán los actos del habla presentes —afirmaciones, declaraciones, juicios, pedidos, ofertas y promesas—, valorarán la aplicación de la escucha activa y la comunicación asertiva, y determinarán cómo el lenguaje, las emociones y las formas de comunicación influyen en las relaciones entre las partes involucradas.

Posteriormente, los estudiantes elaborarán una **propuesta de mejora**, planteando estrategias de comunicación y negociación orientadas a superar las barreras identificadas, mejorar las relaciones interpersonales, prevenir conflictos y favorecer la construcción de acuerdos en el contexto empresarial analizado.

Finalmente, los estudiantes presentarán las principales conclusiones derivadas del caso y reflexionarán sobre la importancia de la comunicación efectiva, la escucha activa y la negociación para el liderazgo y el desempeño profesional en organizaciones vinculadas al comercio internacional y los negocios internacionales.

7. NORMAS DE SEGURIDAD

Mantener una comunicación respetuosa y asertiva durante toda la actividad.
Respetar las opiniones y aportes de los compañeros.
Participar activamente en el trabajo colaborativo.
Utilizar adecuadamente los recursos tecnológicos empleados en la práctica.
Cumplir las normas institucionales de convivencia y ética académica.

7. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS

Durante la práctica se fortalecerán valores como el respeto, la empatía, la responsabilidad, la ética profesional y la colaboración. Asimismo, se desarrollarán habilidades blandas relacionadas con la comunicación efectiva, la escucha activa, el liderazgo, la inteligencia emocional, la negociación, el trabajo en equipo y la resolución de conflictos.

8. CONCLUSIONES

La simulación permitirá a los estudiantes comprender la importancia de la comunicación efectiva y la escucha activa como herramientas fundamentales para el liderazgo y la gestión organizacional. Asimismo, fortalecerá su capacidad para analizar situaciones, negociar, resolver conflictos y tomar decisiones en contextos empresariales.

10. RECOMENDACIONES

- Preparar previamente los contenidos teóricos de la unidad.
- Participar activamente en la simulación y asumir con responsabilidad el rol asignado.
- Aplicar técnicas de comunicación asertiva y escucha activa durante toda la práctica.
- Fundamentar las decisiones utilizando los conceptos desarrollados en clase.
- Reflexionar sobre la aplicación de estas competencias en el ámbito del comercio internacional y los negocios electrónicos.

TECNOLÓGICO DE FORMACIÓN CONDICIÓN UNIVERSITARIO

GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA	
CARRERA: Comercio Internacional Y Negocios Internacionales	**ASIGNATURA:** Liderazgo y Habilidades gerenciales
UNIDAD 3: **A**utoliderazgo y desarrollo personal para el ejercicio profesional.	
TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: Diseño del Plan de Desarrollo Personal y Profesional.	
Objetivos: Desarrollar competencias de autoliderazgo mediante el autoconocimiento, la inteligencia emocional y la planificación del desarrollo personal y profesional, fortaleciendo el desempeño en entornos organizacionales.	
TIEMPO DE DURACIÓN: 8 horas	

1. FUNDAMENTOS:

La presente práctica se fundamenta en la importancia del autoliderazgo como competencia esencial para el desarrollo profesional y la gestión efectiva del talento humano. Mediante el análisis de sus fortalezas, oportunidades de mejora y competencias personales, los estudiantes elaborarán un Plan de Desarrollo Personal y Profesional que les permita proyectar su crecimiento académico y laboral. Esta actividad favorece la reflexión, la inteligencia emocional y la planificación estratégica de la carrera profesional, fortaleciendo las competencias requeridas para desempeñarse en el ámbito del comercio internacional y los negocios electrónicos.

2.OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Identificar las fortalezas, oportunidades de mejora y competencias personales mediante herramientas de autodiagnóstico.
- Aplicar el análisis FODA personal para evaluar el perfil profesional.
- Diseñar un Plan de Desarrollo Personal y Profesional con objetivos y estrategias de crecimiento.
- Fortalecer el autoliderazgo como base para el desempeño en entornos organizacionales.

3.BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

Habilidades de pensamiento

- Pensamiento crítico y reflexivo.
- Autoevaluación y análisis personal.
- Planificación estratégica.
- Toma de decisiones orientadas al desarrollo profesional.

Destrezas sensoriales

- Observación y análisis de las propias competencias.
- Interpretación de resultados de herramientas de autodiagnóstico.
- Reflexión sobre experiencias personales y profesionales.

Destrezas motoras

- Elaboración y organización de documentos.
- Presentación oral del Plan de Desarrollo Personal y Profesional.
- Manejo de herramientas digitales para la elaboración y presentación del plan.

4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

Se evaluará la capacidad del estudiante para elaborar un diagnóstico personal, aplicar el análisis FODA, definir objetivos de desarrollo profesional y diseñar estrategias de mejora acordes con su perfil. Asimismo, se valorará la presentación, argumentación y viabilidad del Plan de Desarrollo Personal y Profesional mediante una rúbrica de evaluación.

9. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE

El estudiante deberá revisar los contenidos relacionados con autoliderazgo, inteligencia emocional, análisis FODA, marca personal y planificación del desarrollo profesional. Además, recopilará información sobre sus competencias, experiencias, logros y expectativas profesionales que servirán como base para la elaboración del plan.

10. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

La práctica se desarrollará mediante una metodología de aprendizaje basado en proyectos y reflexión personal.

En una primera fase, el docente presentará la estructura del Plan de Desarrollo Personal y Profesional y explicará las herramientas de autodiagnóstico que serán utilizadas durante la actividad. Posteriormente, los estudiantes realizarán un análisis de sus competencias personales y profesionales, identificando fortalezas, oportunidades de mejora y aspectos que requieren fortalecimiento mediante la aplicación del análisis FODA personal.

En la segunda fase, cada estudiante formulará su visión profesional, establecerá objetivos de corto, mediano y largo plazo, y diseñará estrategias orientadas al fortalecimiento de su liderazgo, empleabilidad y desarrollo profesional en el ámbito del comercio internacional y los negocios electrónicos.

Finalmente, los estudiantes presentarán su Plan de Desarrollo Personal y Profesional, compartirán sus principales reflexiones y recibirán retroalimentación del docente y de sus compañeros, promoviendo el aprendizaje colaborativo y la mejora continua.

7. NORMAS DE SEGURIDAD

Mantener una comunicación respetuosa y asertiva durante toda la actividad.
Respetar las opiniones y aportes de los compañeros.
Participar activamente en el trabajo colaborativo.
Utilizar adecuadamente los recursos tecnológicos empleados en la práctica.
Cumplir las normas institucionales de convivencia y ética académica.

11.FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS

Durante la práctica se fortalecerán valores como el respeto, la empatía, la responsabilidad, la ética profesional y la colaboración. Asimismo, se desarrollarán habilidades blandas relacionadas con la comunicación efectiva, la escucha activa, el liderazgo, la inteligencia emocional, la negociación, el trabajo en equipo y la resolución de conflictos.

12. CONCLUSIONES

La elaboración del Plan de Desarrollo Personal y Profesional permitirá que los estudiantes identifiquen sus competencias, establezcan metas de crecimiento y fortalezcan su autoliderazgo, favoreciendo una mejor preparación para enfrentar los desafíos del entorno laboral y contribuir al logro de los objetivos organizacionales

10. RECOMENDACIONES

- Realizar el autodiagnóstico con honestidad y objetividad.
- Establecer objetivos realistas y alcanzables para el desarrollo profesional.
- Actualizar periódicamente el Plan de Desarrollo Personal y Profesional conforme evolucionen las competencias y metas personales.
- Aprovechar la retroalimentación recibida para fortalecer el proceso de mejora continua.
- Mantener una actitud proactiva hacia el aprendizaje permanente y el desarrollo del liderazgo.
-