

Emprendimiento Cuarto semestre Clave: ADM0422 Seriación: Ninguna		
Competencias genéricas:	• Trabajo cooperativo y colaborativo.	
	• Educación para la sustentabilidad y sostenibilidad.	
	• Vida y el trabajo.	
	• Responsabilidad social.	
Competencias específicas:	1. Asumir actitudes de emprendimiento en apoyo al cirujano dentista, tomando decisiones y mejorando el servicio al paciente.	
	2. Ejercer un liderazgo para el servicio de atención al paciente y a la consulta dental.	
	3. Responsabilizarse junto con el cirujano dentista de la calidad y seguridad del paciente a partir de los procedimientos dictados por la legislación y la ética de la salud.	
	4. Administrar el consultorio y la relación con los laboratorios dentales para el envío y recepción de los trabajos dentales de acuerdo con las políticas y principios de operación y gestión de los mismos, la disposición y control de los recursos, fortaleciendo de este modo la prestación del servicio odontológico.	
Contenidos:	Temas:	Objetivos:
	1. Concepto de emprendimiento.	1.1. Reconocer que el emprendimiento requiere de personas que detectan necesidades, que son áreas de oportunidad para crear organizaciones o para hacer cambios en las mismas.
	2. Las oportunidades.	2.1. Detectar de oportunidades, que son más que nada vacíos o errores encontrados en la práctica cotidiana del trabajo para generar ideas que conduzcan a cambios organizacionales.
	3. Ecuación de valor y estrategia de entrada al mercado.	3.1. Interpretar las necesidades de los pacientes observando, preguntando y escuchando, con el propósito de diseñar una estrategia de entrada al mercado.
	4. Plan de negocio.	4.1. Elaborar planes ejecutivos y operativos a partir de estudios de mercado del producto o servicio, su competencia y las proyecciones financieras, para poder desarrollar ideas exitosas en la vida real, en un negocio que logre clientes, que atraiga empleados clave y que permita alianzas estratégicas.
	5. El capital y su importancia.	5.1. Diseñar la estrategia para el manejo del capital, sea en inversiones, las posibles pérdidas operativas, y las disposiciones temporales del capital, para el inicio y el crecimiento del negocio, disminuyendo los riesgos ante situaciones adversas o los errores probables.
	6. Equipo de trabajo.	6.1. Identificar los perfiles de las personas que pueden formar parte del equipo de trabajo, de acuerdo con los talentos necesarios para asegurar el éxito en calidad y utilidades de la empresa.
	7. La implementación del plan de negocio y su realidad.	7.1. Evaluar el plan de negocio, contrastándolo de nuevo con la realidad, con el propósito de afrontar los imprevistos y los desafíos inesperados.
Estrategia didáctica:	Enseñanza:	Evidencia de aprendizaje:
	Tema 1. • Clases expositivas presenciales o remotas.	Actividad 1. Reconocer, en un ensayo escrito individualmente, que el emprendimiento requiere de personas que detectan

	<ul style="list-style-type: none"> • Preguntas en los niveles de memoria, de comparación y clasificación. • Retroalimentación positiva. • Análisis de error acerca de la actividad. • Apoyo con las TIC. 	<p>necesidades, que son áreas de oportunidad para crear organizaciones o para hacer cambios en las mismas. El maestro evaluará con el apoyo de rúbricas analíticas. Retroalimentación positiva con análisis de error.</p>
	<p>Tema 2.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Clases expositivas presenciales o remotas. • Preguntas en los niveles de memoria, de comparación, clasificación y deducción. • Demostración del trabajo por el maestro. • Práctica en equipo. • Retroalimentación positiva. • Análisis de error acerca de la actividad. • Apoyo con las TIC. 	<p>Actividad 2. En equipo, detectar oportunidades de negocio en el consultorio, proporcionando ideas que conduzcan a cambios organizacionales. El maestro evaluará con el apoyo de rúbricas analíticas. Retroalimentación positiva con análisis de error.</p>
	<p>Tema 3.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Clases expositivas presenciales o remotas. • Preguntas en los niveles de memoria, de comparación, clasificación y deducción. • Búsqueda de información con el apoyo de las TIC. • Demostración del trabajo por el maestro. • Práctica en equipo. • Retroalimentación positiva. • Análisis de error acerca de la presentación. • Apoyo con las TIC. 	<p>Actividad 3. En equipo, diseñar una estrategia de entrada al mercado, interpretando las necesidades de los pacientes observando, preguntando y escuchando. Hacer un reporte en PowerPoint, mismo que se presentará ante los compañeros de clase. El maestro evaluará con el apoyo de rúbricas analíticas. Retroalimentación positiva con análisis de error.</p>
	<p>Tema 4.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Clases expositivas presenciales o remotas. • Preguntas en los niveles de memoria, de comparación, clasificación, deducción y construcción de argumentos de apoyo. • Búsqueda de información con el apoyo de las TIC. • Demostración del trabajo por el maestro. • Práctica en equipo. • Estudio de casos. • Retroalimentación positiva. • Análisis de error acerca de la presentación. • Apoyo con las TIC. 	<p>Actividad 4. En equipo, elaborar planes ejecutivos y operativos a partir de estudios de mercado del producto o servicio, su competencia y las proyecciones financieras, y presentar la idea de negocio que logre clientes, que atraiga empleados clave y que permita alianzas estratégicas. Hacer un reporte en PowerPoint, mismo que se presentará ante los compañeros de clase. El maestro evaluará con el apoyo de rúbricas analíticas. Retroalimentación positiva con análisis de error.</p>
	<p>Tema 5.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Clases expositivas presenciales o remotas. • Preguntas en los niveles de memoria, de comparación, clasificación, deducción y 	<p>Actividad 5. En equipo diseñar la estrategia para el manejo del capital, sea en inversiones, las posibles pérdidas operativas, y las disposiciones temporales del capital, para el inicio y el crecimiento del negocio, disminuyendo los riesgos ante situaciones adversas o los errores probables. Hacer un</p>

	<p>construcción de argumentos de apoyo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Búsqueda de información con el apoyo de las TIC. • Demostración del trabajo por el maestro. • Práctica en equipo. • Estudio de casos. • Retroalimentación positiva. • Análisis de error acerca de la presentación • Apoyo con las TIC. 	<p>reporte en PowerPoint, mismo que se presentará ante los compañeros de clase. El maestro evaluará con el apoyo de rúbricas analíticas. Retroalimentación positiva con análisis de error.</p>
	<p>Tema 6.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Clases expositivas presenciales o remotas. • Preguntas en los niveles de memoria, de comparación, clasificación, deducción y abstracción. • Estudio de casos. • Trabajo en equipo. • Retroalimentación positiva. • Análisis de error acerca del trabajo escrito. • Apoyo con las TIC. 	<p>Actividad 6. En equipo, identificar los perfiles de las personas que pueden formar parte del equipo de trabajo, de acuerdo con los talentos necesarios para asegurar el éxito en calidad y utilidades de la empresa. Hacer un reporte escrito que el maestro evaluará con el apoyo de rúbricas analíticas. Retroalimentación positiva con análisis de error.</p>
	<p>Tema 7.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Clases expositivas presenciales o remotas. • Preguntas en los niveles de memoria, de comparación, clasificación, deducción y abstracción. • Estudio de casos. • Revisión bibliográfica. • Trabajo en equipo. • Demostración del maestro ante los alumnos. • Retroalimentación positiva. • Análisis de error acerca del trabajo cotidiano en el consultorio. • Apoyo con las TIC. 	<p>Actividad 7. En equipo hacer una evaluación de un plan de negocio de otro equipo de trabajo, contrastándolo de nuevo con la realidad, con el propósito de afrontar los imprevistos y los desafíos inesperados. Hacer un reporte en PowerPoint, mismo que se presentará ante los compañeros de clase. El maestro evaluará con el apoyo de rúbricas analíticas. Retroalimentación positiva con análisis de error.</p>
Criterios de evaluación:	Evaluación formativa:	Actividad 1: 05%
		Actividad 2: 10%
		Actividad 3: 05%
		Actividad 4: 15%
		Actividad 5: 10%
		Actividad 6: 05%
		Actividad 7: 10%
	Evaluación sumativa:	<p>Actividad integradora: 40%</p> <p>Trabajo individual, por escrito, en el que el alumno presente un plan de negocio autoevaluado que responda a una necesidad detectada en el consultorio dental. El profesor se apoyará en rúbricas analíticas para determinar el grado de desempeño.</p>
Duración:	Un semestre: 16 semanas	
Perfil profesional del profesor:	<ul style="list-style-type: none"> • Licenciado en Cirujano Dentista con posgrado en Administración, Licenciado en Administración, o similar. • Experiencia profesional: Tres años, como mínimo. • Experiencia docente: Un año como mínimo. 	

Referencias:	<p>Blank, S. & Dorf, B. (s.f.). <i>El manual del emprendedor. La guía paso a paso para crear una gran empresa</i>. Universidad de Millonarios. Virtual: Gestión 2000. Recuperado de https://www.planetadelibros.com/libros_contenido_extra/28/27648_El%20manual%20del%20emprendedor.pdf</p> <p>Freire, A. (2015). <i>Pasión por emprender. De la idea a la cruda realidad</i>. México: Penguin Random House. Grupo Editorial, S. A. Recuperado de https://www.academia.edu/36427938/Pasion_Por_Emprender</p> <p>Kawasaki, G. (2006). <i>El arte de empezar. El libro para emprendedores más útil escrito hasta la fecha</i>. Barcelona, España: Ediciones Kantolla S.I. Recuperado de https://www.academia.edu/7893610/EL_ARTE_DE_EMPEZAR_Guy_Kawasaki</p> <p>Sornoza, D., Parrales, M. L., Sornoza, G., Cañarte, T., Castillo, A., Guaranda, V. & Delgado, H. (2018). <i>Fundamentos de emprendimiento</i>. Alicante, España. Recuperado de https://www.todostuslibros.com/libros/fundamentos-de-emprendimiento_978-84-948690-5-1</p> <p>Weinberger, K. (2009). <i>Plan de negocios. Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio</i>. Perú: USAID y MYPE Competitiva. Recuperado de https://vdocuments.net/usaaid-peru-plan-de-negocios.html</p>
---------------------	---