



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

CENTRO UNIVERSITARIO DE LA COSTA SUR / DIVISIÓN DE DESARROLLO REGIONAL
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍAS

FICHA DE IDENTIFICACIÓN DE CURSOS PROGRAMA DE MATERIA

1. IDENTIFICACIÓN DEL CURSO

Nombre de la materia:

Estrategias y dirección de negocios

Nombre del profesor:

Clave de la materia:	Horas de teoría:	Horas de práctica:	Total de horas:	Valor en créditos:
IK176	20	40	60	6

Tipo de curso: (Marque con una X)

C = Curso	P = Práctica	CT = Curso -Taller	x	M = Módulo	C = Clínica	S = Seminario
-----------	--------------	--------------------	---	------------	-------------	---------------

Nivel en que se ubica: (Marque con una X)

Técnico Superior Universitario	Licenciatura	x	Posgrado
--------------------------------	--------------	---	----------

Prerrequisitos formales (materias previas establecidas en el Plan de Estudios)	Prerrequisitos recomendados (Materias sugeridas en la ruta académica aprobada)
Planeación Estratégica	

Carrera:

Ingeniera de proceso y comercio internacional

Área de formación:

Área de formación básica común obligatoria	Área de formación básica particular obligatoria	Área de formación básica particular selectiva	Área de formación especializante obligatoria	Área de formación optativa abierta.
			x	

Historial de revisiones:

Acción:	Fecha:	Responsables:
Evaluación		
Actualización		

Academia:

Aval de la Academia:

Nombre	Cargo	Firma

2. PRESENTACIÓN



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

CENTRO UNIVERSITARIO DE LA COSTA SUR / DIVISIÓN DE DESARROLLO REGIONAL
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍAS

En este Curso de Estrategias de Negocios se proporcionará a los alumnos visión sobre los asuntos propios y la necesidad de la determinación de metas planes y estrategias de las organizaciones, en donde los gerentes deberán desarrollar una estructura efectiva que facilite la realización del diseño organizacional. Así como sus respectivas estrategias.

3. OBJETIVO GENERAL

Dar a conocer herramientas conceptuales y técnicas de administración que facilite al alumno a establecer estrategias para mejorar la calidad en la toma de decisiones de las organizaciones.

Desarrollar mecanismos de investigación para identificar porque unas empresas tienen éxito mientras otras fracasan.

4. OBJETIVOS ESPECIFICOS

5. CONTENIDO

Temas y Subtemas
1. INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACION ESTRATÉGICA
2. IMPLEMENTACIÓN DE UNA ESTRATEGIA

6. TAREAS, ACCIONES Y/O PRÁCTICAS DE LABORATORIO

--

7. BIBLIOGRAFÍA.

ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA

AUTOR: CHARLES W. L. HILL Y GARETH R. JONES. EDITORIAL: MC. GRAW HILL.

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA CREATIVA

AUTOR: FABIÁN MARTÍNEZ VILLEGAS. EDITORIAL: P.A.C.



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

CENTRO UNIVERSITARIO DE LA COSTA SUR / DIVISIÓN DE DESARROLLO REGIONAL
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍAS

ESTRATEGIA COMPETITIVA: TÉCNICAS PARA EL ANÁLISIS DE LOS SECTORES INDUSTRIALES Y DE LA COMPETENCIA AUTOR: PORTER, MICHAEL E.

EDITORIAL: CECSA

8. CRITERIOS Y MECANISMOS PARA LA ACREDITACIÓN

Participación en clase, Exámenes parciales, Tareas, Asistencia, Exámenes departamentales etc.

9. EVALUACION Y CALIFICACIÓN

Unidad de Competencia:	Porcentaje:
Exámenes parciales	
Tareas	
Exposiciones	
Prácticas	