

### Temario

Título curso:	Introducción a Negocios
Nombre del instructor:	Leslie Young
Número de curso:	EDUC 42330
ID de sección:	167447
Trimestre	otoño 2022
Fechas del curso:	martes 20/09/2022 – martes 29/11/2022

#### **¡Bienvenido a Introducción a Negocios!**

*Es un placer poder asistirles en su desarrollo de aprendizaje en negocios. Estoy dedicada al éxito de todos ustedes, tanto como estudiante como empresario/a. ¡Cuenten conmigo a desafiarlos este semestre!*

#### **Política de Comunicación**

No es inusual encontrar dificultades con el contenido del curso o las tareas. Si eso le sucede, comuníquese conmigo lo antes posible para que podamos comenzar a resolver el problema. Cuanto antes se comunique conmigo sobre un problema potencial, más probable es que encontremos una buena solución. Haré todo lo posible para responder a los mensajes lo antes posible y dentro de las 24 horas, a menos que se indique lo contrario.

#### **Descripción del curso**

Este curso está dirigido a estudiantes o dueños de negocios con el deseo de aprender a través del aprendizaje práctico, a cómo maximizar la salud de proyectos de negocios a través de marcos estratégicos. Debido a la volatilidad de las pequeñas y medianas empresas, es esencial que los estudiantes y/o propietarios de negocios comprendan cómo formular un análisis de negocios para tomar decisiones comerciales más informadas. Los temas de este curso se pueden utilizar como fundamentos para comprender en general los negocios desde una perspectiva más estratégica que conduce a una comprensión más dinámica de cómo abordar los desafíos comerciales y navegar por el cambio organizacional.

## Requisitos previos del curso

Un deseo de aprender sobre la introducción de los negocios a través del aprendizaje práctico y la aplicación.

## Resultados de aprendizaje de los estudiantes

- Analizar y aplicar varios marcos estratégicos y herramientas para tomar decisiones comerciales informadas
- Identificar brechas de oportunidad y sus implicaciones en la organización
- Utilizar datos de análisis competitivos para respaldar la toma de decisiones comerciales
- Realizar cambios organizacionales basados en el análisis estratégico
- Analizar el mercado para identificar las condiciones óptimas para un negocio de puesta en marcha

## Materiales del curso

**Materiales requeridos.** Los siguientes materiales requeridos son esenciales para su aprendizaje y se utilizarán activamente durante este curso. Todo material estará disponible en Canvas.

### ARTICULOS

- Harvard Business Review (HBR) "¿Qué es la estrategia?" Autor, Michael E. Porter
- Harvard Business Review (HBR) "5 Mitos sobre la estrategia" Autor, Esteban Bungay
- Harvard Business Review (HBR) "Estrategia del Océano Azul" Autor, Chan Kim y Renee Mauborgne
- "Guía de Estrategia de Gestión del Talento en 2022" (Guide to Talent Management Strategy in 2022), The Upwork Team
- TransForma Partnering "Las 12 competencias de la Inteligencia Emocional según Daniel Goleman"

### VIDEOS

- Estrategia: [Michael Porter - https://youtu.be/GJvx35BfLw0](https://youtu.be/GJvx35BfLw0)
- Estrategia del Océano Azul - <https://www.youtube.com/watch?v=hWJJ7GFaAxA&t=1s>

## Política de participación en clase

La participación en clase se define como comentarios o aportes a través de foros de discusión y sesiones de clase. Estos son relevantes para el tema focal y apoyan los resultados de aprendizaje y los temas de clase.

## Políticas de calificación

Las calificaciones de las letras se basan en la [Escala de Calificación de Estudios Extendidos de UC San Diego](#). Su calificación final del curso se basa en el porcentaje de puntos que ha ganado.

Aprobar calificaciones	Calificaciones no aprobatorias
------------------------	--------------------------------

<b>A+</b>	100%	<b>D</b>	60-69%
<b>Un</b>	93-99%	<b>F</b>	59% y menos
<b>A-</b>	90-92%		
<b>B+</b>	87-89%		
<b>B</b>	83-86%		
<b>B-</b>	80-82%		
<b>C+</b>	77-79%		
<b>C</b>	73-76%		
<b>C-</b>	70-72%		

Todos los estudiantes de Estudios Extendidos de [UC San Diego deben seguir la Política de Integridad Académica de Estudios Extendidos de UC San Diego](#), que supervisa todos los casos de mala conducta académica, incluidos, entre otros: plagio, trampa en los exámenes, permitir que alguien acceda a su curso en línea y citas inapropiadas o faltantes en los cursos.

### Criterios de clasificación ponderados

Su calificación en este curso se ponderará de acuerdo con los siguientes criterios.

<b>Participación en la mesa de discusión:</b>	<b>30%</b>
<b>Tareas (documentos/etapas del proyecto):</b>	<b>20%</b>
<b>Pruebas/Cuestionarios:</b>	<b>25%</b>
<b>Final (examen/proyecto/tarea):</b>	<b>25%</b>

---

TOTAL 100%

Cada uno de los requisitos calificados se describe de la siguiente manera:

- Presentaciones de marcos y teorías:** Las presentaciones grupales o individuales están destinadas a demostrar un profundo dominio de las teorías y marcos aprendidos en relación con los negocios.
- Foros de discusión:** La participación de foros de discusión es imperativa, de esta manera podremos aprender del uno al otro, y participar en discusiones significativas.
- Presentación de Liderazgo Personal:** Esta presentación abarcará su filosofía personal al igual que elementos de aprendizaje durante el curso. Específicamente, el definir del enfoque de sus objetivos de liderazgo personal en sus proyectos de negocio. Por favor incluya los resultados de su prueba de fuerza de Gallup.
- Plan de Negocios Final:** El plan de negocios final está destinado a demostrar la aplicación de las teorías y marcos presentados en el curso. El plan de negocios estratégico final debe incluir: un análisis de mercado competitivo, análisis SWAT, las Cinco Fuerzas de Porter e incorporar la estrategia del Océano Rojo o Azul.

### Política de trabajo tardío

No se acepta el trabajo tardío en los foros de discusión. Habrá la oportunidad de reflexionar en los foros de discusión en los que no participo, una semana antes de que finalice el curso. Por cualquier duda, comuníquese conmigo directamente.

## Horario del curso

A continuación, encontrará el calendario de los temas y tareas del curso. Tenga en cuenta que este horario está sujeto a cambios durante el curso.

**Importante: La lectura y el estudio del material asignado (artículos y videos) deben realizarse antes de la sesión de clase. Los foros de discusión están destinados a que el estudiante interactúe con el material que se discutirá en la próxima sesión de clase. Todas las demás tareas se completarán durante la sesión de clase.**

Sesión	Temas y lectura	Asignaciones (con fechas de vencimiento)
1	<p>Introducciones de Clase Presentación del Proyecto Final</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Plan de Negocios</li> <li>▪ Presentación de Liderazgo Personal</li> </ul> <p>Asignaciones de equipo Revisión de Artículo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Harvard Business Review (HBR) "¿Qué es la estrategia?" Autor, Michael E. Porter</li> </ul> <p>Video: Estrategia – Michael Porter <a href="https://www.youtube.com/watch?v=GJvx35BfLw0">https://www.youtube.com/watch?v=GJvx35BfLw0</a></p>	<p>9/20/2022 6:30pm – 8:00pm</p> <p>Enlace de Zoom</p>
2	<p>Estrategia del Océano Azul y Rojo Revisión de Artículo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Harvard Business Review (HBR) "Estrategia del Océano Azul" Autor, Chan Kim y Renee Mauborgne</li> </ul> <p>Casos de estudio (Discusión y Presentación de equipos)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ "Cola Amarilla" (Yellow Tail )</li> </ul> <p>Video: Estrategia del Océano Azul - <a href="https://www.youtube.com/watch?v=hWJJ7GFaAx&amp;t=1s">https://www.youtube.com/watch?v=hWJJ7GFaAx&amp;t=1s</a></p>	<p>9/27/2022 6:30pm – 8:00pm</p> <p>Enlace de Zoom</p>

3	<p>Análisis Competitivo Las Cinco Fuerzas de Porter Análisis DAFO Desarrollo de Análisis de las Cinco Fuerzas y Análisis Competitivo En relación con Plan de Negocios Final</p>	<p>10/4/2022 6:30pm – 8:00pm</p> <p>Enlace de Zoom</p>
4	<p>Revisión de Artículo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Harvard Business Review (HBR) “5 mitos de la estrategia” Autor, Stephen Bungay (5 Myths about Strategy) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Discusión en grupos (Reflexión y Presentación)</li> </ul> </li> </ul> <p>Árboles situacionales</p>	<p>10/11/2022 6:30pm – 8:00pm</p> <p>Enlace de Zoom</p>
5	<p>Plan de Negocios</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Introducción a Plan De negocios Básico</li> </ul> <p>Revisión de Proyecto’s Finales</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Presentación: Liderazgo Personal y Plan de negocios Final</li> </ul>	<p>10/18/2022 6:30pm – 8:00pm</p> <p>Enlace de Zoom</p>
6	<p>Inteligencia Emocional</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La Nueva Generación de Empleados</li> </ul> <p>Actividad en Grupo</p>	<p>10/25/2022 6:30pm – 8:00pm</p> <p>Enlace de Zoom</p>
7	<p>Gestión de Talento</p> <p>Revisión de Artículo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ “Guía de Estrategia de Gestión del Talento en 2022” (Guide to Talent</li> </ul>	<p>11/1/2022 6:30pm – 8:00pm</p> <p>Enlace de Zoom</p>

	Management Strategy in 2022), The Upwork Team Discusión en grupos (Reflexión y Presentación)	
8	Influencia Practica de Presentaciones Liderazgo Personal y Plan de negocios Final Discusión de material y Reflexiones Abiertas Casos de estudio (Discusión y Presentación de equipos) <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ “Aprendizaje en Persona” (InPerson Learning)</li> </ul>	11/8/2022 6:30pm – 8:00pm  Enlace de Zoom
9	Fortalezas de impacto en Liderazgo Resultados y Evaluaciones de fortalezas de Gallup	11/15/2022 6:30pm – 8:00pm  Enlace de Zoom
	No hay clase esta semana debido al día festivo de <i>Thanksgiving</i> .	11/22/2022 No hay clase.
10	Presentaciones Proyectos Final	11/29/2022 6:30pm – 8:00pm  Enlace de Zoom

## Políticas y recursos de UC San Diego Extended Studies

### ***MyExtension***

Su cuenta MyExtension es su portal de registros de estudiantes. Inicie sesión en [MyExtension](#) para inscribirse en un curso, abandonar un curso, solicitar la verificación de la inscripción, solicitar transcripciones oficiales y más.

### ***Políticas y Procedimientos Académicos***

Consulte el [sitio web de estudios extendidos de UC San Diego](#) (pestaña [Recursos para estudiantes](#)) para obtener detalles específicos sobre las políticas y procedimientos académicos. Vaya a la sección [Calificaciones](#) para obtener información sobre las calificaciones.

### ***Código de conducta***

Todos los estudiantes de Estudios Extendidos de UC San Diego son parte de la comunidad de UC San Diego y se espera que sigan las políticas de la Universidad y de toda la UC, incluido el [Código de Conducta Estudiantil](#) y los [Principios de Comunidad de UC San Diego](#). Los informes de presuntas violaciones relacionadas con delitos sexuales, incluida la agresión sexual y la mala conducta sexual, se manejarán bajo las políticas y procedimientos establecidos en la [Política de Violencia Sexual y Acoso Sexual de la Universidad de California](#).

### ***Emergencias en el campus***

En caso de emergencia, la información se publicará en el [sitio web de estudios extendidos de UC San Diego](#). Los estudiantes de Extended Studies deben acceder a la página web para conocer el estado de la situación de emergencia. Es posible que no se pueda acceder al correo electrónico ni a las líneas telefónicas. La información se actualizará en línea a medida que avance la situación y se publicará un *ALL CLEAR* en el sitio web una vez que se resuelva la situación.

### ***Servicios para estudiantes con discapacidades***

UC San Diego Extended Studies se compromete a proporcionar igualdad de acceso y un entorno de aprendizaje excepcional para todos los estudiantes. Si tiene algún problema para acceder al material del curso, o si anticipa o experimenta barreras físicas o académicas basadas en la discapacidad, lo alentamos a que se comunique con nuestra [Oficina de Servicios para Estudiantes con Discapacidades](#) para solicitar adaptaciones razonables. Puede comunicarse con esta oficina por correo electrónico a [unex-ssd@ucsd.edu](mailto:unex-ssd@ucsd.edu) o llamando al (858) 822-1366.