**Tecnológico Nacional de México**

**Subdirección Académica**

***Instrumentación Didáctica para la Formación y Desarrollo de Competencias Profesionales***

|  |  |
| --- | --- |
| Periodo | Agosto – Diciembre de 2017 |

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre de la Asignatura: | Mezcla de Mercadotecnia |
| Plan de Estudios: | IADM-2010-213 |
| Clave de la Asignatura: | AEC-1080 |
| Horas teoría-horas prácticas-Créditos: | 2-2-4 |

1. **Caracterización de la asignatura:**

|  |
| --- |
| Esta asignatura aporta al perfil del egresado la capacidad para diseñar estrategias de recolección, análisis, interpretación, innovación y aplicación de la información adquirida en estrategias mercadológicas.  Para integrarla se ha hecho un análisis del campo empresarial, identificando los temas de sistemas de información que tienen que saber para la aplicación en el quehacer profesional de este ingeniero.  Puesto que esta materia dará soporte a otras, más directamente vinculadas con desempeños profesionales. De manera particular, lo trabajado en esta asignatura se aplica en el sexto semestre para la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos. |

1. **Intención didáctica:**

|  |
| --- |
| (2) Se recomienda dar un enfoque práctico y adecuado a la forma en que las empresas desarrollan nuevos productos que satisfagan las necesidades del consumidor, desarrollando estrategias adecuadas para su permanencia en el mercado. El profesor debe ser un facilitador de los conocimientos y aplicar técnicas para el desarrollo de habilidades pertinentes.  Tema1: Conocer, analizar y aplicar los elementos comprendidos en el manejo y desarrollo de los productos  Tema 2: Identificar cada etapa del proceso de desarrollo de nuevos productos e implementar estrategias adecuadas a las diferentes etapas del ciclo de vida del producto, así como comprender la importancia de la innovación de nuevos productos.  Tema 3: Definir y comprender la importancia que tiene la fijación de precios en los productos y/o servicios  Tema 4: Identificar y analizar la importancia del diseño de los canales de distribución y los medios adecuados para una distribución física.  Tema 5: Diseñar y evaluar, las campañas de la promoción de mercadotecnia |

1. **Competencia de la asignatura:**

|  |
| --- |
| (3) Analiza y aplica los conceptos fundamentales relacionados con la mezcla de mercadotecnia en los diferentes entornos. Identifica oportunidades y desarrolla propuestas para el diseño, rediseño y desarrollo de nuevos productos. Diseña e implementa estrategias de mezcla de mercadotecnia basadas en el análisis de información sistemáticamente obtenida del entorno. Diseña e implementa campañas publicitarias, promocionales y de relaciones públicas adecuadas al producto y/o servicio. |

1. **Análisis por competencias específicas:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Competencia No. | (4.1) | 1 | Descripción | (4.2) Conoce, analiza y aplica los elementos comprendidos en el manejo y desarrollo de los productos. |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Temas y subtemas para desarrollar la competencia específica | Actividades de aprendizaje | Actividades de enseñanza | Desarrollo de competencias genéricas | Horas teórico-práctica |
| (4.3)  1. Producto  1.1 El Producto y clasificaciones de productos  1.2 Características y atributos de los productos  1.3 Línea y mezcla de productos  1.4 Fases del Ciclo de vida del producto  1.5 Estrategias en las etapas del ciclo de vida de productos  1.6 Mercadotecnia de servicios  1.7 Mercadotecnia de productos internacionales | (4.4) Investigar y analizar las líneas de productos de una empresa de la región y presentarlo a través de los programas informáticos actuales.  Investigar y analizar los conceptos asociados al producto a través de mapas conceptuales y ensayos.  Analiza diferentes registros internos para la obtención de datos específicos  Identificar las diferentes etapas del ciclo de vida de un producto de las empresas de la localidad por medio de exposiciones grupales. | (4.5)  Presentaciones de los temas.  Videos explicativos.  Casos y ejemplos.  Examen | (4.6)  Trabajar en equipo  Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad)  Capacidad para diseñar y gestionar proyectos | (4.7)  2-2-4 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Competencia No. | (4.1) | 2 | Descripción | (4.2) Identifica cada etapa del proceso de desarrollo de nuevos productos e implementa estrategias adecuadas a las diferentes etapas del ciclo de vida del producto, así como comprende la importancia de la innovación de nuevos productos. |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 2. Desarrollo de nuevos productos  2.1 Conceptualización  2.2 Etapas del proceso de nuevos productos  2.3 Modificación de nuevos productos  2.4 Estrategias de nuevos productos  2.5 Diseño de un nuevo producto | Desarrollar el concepto de innovación en la empresa su importancia y aplicación práctica, por medio de una plenaria grupal.  Diseñar un proyecto aplicando las estrategias de desarrollo de nuevos productos  Identificar las etapas del ciclo de vida de un nuevo producto mediante la investigación de campo en empresas de la región | Presentaciones de los temas.  Videos explicativos.  Casos y ejemplos.  Examen | Identifica cada etapa del proceso de desarrollo de nuevos productos e implementa estrategias adecuadas a las diferentes etapas del ciclo de vida del producto, así como comprende la importancia de la innovación de nuevos productos. | 2-2-4 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Competencia No. | (4.1) | 3 | Descripción | (4.2) Define y comprende la importancia que tiene la fijación de precios en los productos y/o servicios. |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 3. Precio  3.1 Estrategia de Precio  3.2 Concepto, naturaleza e importancia del precio  3.3 Objetivos en la fijación de precios  3.4 Factores a considerar en la fijación del precio  3.5 Métodos de fijación de precios  3.6 Estrategias y políticas en la fijación de precios  3.7 Estrategias de ajuste de precios | Describir y comprender la importancia del precio y el papel que éste representa en la propuesta de valor mediante la exposición de programas informáticos actuales.  Investigar las políticas y estrategias de fijación de precios de empresas del entorno presentando un reporte y comentando los resultados en el grupo.  Diseño de la fijación del precio relativa al producto del proyecto de aplicación. | Presentaciones de los temas.  Videos explicativos.  Casos y ejemplos.  Examen | Trabajar en equipo  Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad)  Capacidad para diseñar y gestionar proyectos | 2-2-4 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Competencia No. | (4.1) | 4 | Descripción | (4.2) Identifica y analiza la importancia del diseño de los canales de distribución y los medios adecuados para una distribución física. |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 4. Plaza  4.1 Estrategias de Canales de distribución  4.2 Importancia de los canales de distribución  4.3 Comportamiento y organización del canal  4.4 Diseño de canales de distribución  4.5 Administración del canal  4.6 Distribución física  4.7 Logística y administración de la cadena de suministro | Describir y analizar la función, objetivos, niveles y naturaleza de los canales de distribución en una sesión plenaria.  Investigar en empresas del entorno el diseño y estructura de sus canales de distribución de sus productos, preparar un reporte y socializar los resultados en el grupo  Detectar intermediarios en el entorno para visitarlos con la finalidad de conocer los servicios que ofrecen a las empresas para la distribución de sus productos, preparar un informe y comentar los resultados en el grupo.  Diseñar el canal de distribución y la logística relativa al producto del proyecto de aplicación en proceso, intercambiando las experiencias en el grupo. | Presentaciones de los temas.  Videos explicativos.  Casos y ejemplos.  Examen | Trabajar en equipo  Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad)  Capacidad para diseñar y gestionar proyectos | 2-2-4 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Competencia No. | (4.1) | 5 | Descripción | (4.2) Diseña y evalúa, las campañas de la promoción de mercadotecnia. |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 5. Promoción  5.1 Estrategias de promoción  5.2 Comunicación integral de la mercadotecnia  5.3 Publicidad  5.3.1 Objetivos de la Publicidad  5.3.2 Herramientas  5.3.3 La estrategia de Publicidad  5.3.4 Evaluación de un programa de publicidad  5.4 Promoción de ventas  5.4.1 Objetivos de la promoción de ventas  5.4.2 Herramientas de promoción de ventas  5.4.3 Evaluación de un programa de la promoción de ventas  5.5 Relaciones Públicas  5.5.1 Relaciones públicas en la mercadotecnia  5.5.2 Herramientas de Relaciones públicas  5.5.3 Evaluación de un programa de comunicación integral de mercadotecnia  5.6 Ventas personales  5.6.1 El proceso de las Ventas personales  5.6.2 Administración de la fuerza de ventas  5.6.3 Estrategias de Venta y posventa  5.6.4 Benchmarketing  5.6.5 Marketing directo | Describir y analizar la función, objetivos, niveles y naturaleza de los canales de distribución en una sesión plenaria.  Investigar en empresas del entorno el diseño y estructura de sus canales de distribución de sus productos, preparar un reporte y socializar los resultados en el grupo  Detectar intermediarios en el entorno para visitarlos con la finalidad de conocer los servicios que ofrecen a las empresas para la distribución de sus productos, preparar un informe y comentar los resultados en el grupo.  Diseñar el canal de distribución y la logística relativa al producto del proyecto de aplicación en proceso, intercambiando las experiencias en el grupo. | Presentaciones de los temas.  Videos explicativos.  Casos y ejemplos.  Examen | Trabajar en equipo  Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad)  Capacidad para diseñar y gestionar proyectos | 2-2-4 |

|  |  |
| --- | --- |
| Indicadores de Alcance (4.8) | Valor de Indicador ((4.9) |
| A examen | 50 % |
| B actividades en clase | 50 % |
|  |  |

Niveles de desempeño (4.10):

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Desempeño | Nivel de desempeño | Indicadores de Alcance | Valoración numérica |
| Competencia Alcanzada | Excelente | - Realizar y resolver el 100% de las actividades en clase planteadas y entrega en tiempo y forma.  - Resolver de manera correcta todos los ejercicios planteados en el examen. | 95-100 |
| Notable | - Resolver de manera correcta al menos el 90% de los problemas del examen.  - Realizar y resolver de manera correcta al menos 90% de las actividades en clase. | 85-94 |
| Bueno | - Realizar y resolver de manera correcta al menos 80% de las actividades en clase.  - Resolver de manera correcta 80% de los ejercicios planteados en el examen. | 75-84 |
| Suficiente | - Realizar y resolver de manera correcta al menos 70% de las actividades en clase.  - Resolver de manera correcta 70% de los ejercicios planteados en el examen. | 70-74 |
| Competencia No Alcanzada | Insuficiente | - No cumple con los criterios de evaluación. | N. A. |

Matriz de Evaluación (4.11):

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Evidencia de Aprendizaje** | **%** | **Indicador de Alcance** | | | | | **Evaluación formativa de la competencia** |
| A | B | C | D | N |
| Examen | 60 % | X |  |  |  |  | El docente revisará el examen previo a la entrega sumativa para la retroalimentación. |
| Actividades en clase | 40 % |  | x |  |  |  | El docente revisará las actividades previo a la entrega sumativa para la retroalimentación |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Total | | 40 % | 30 % | 60 % |  |  |  |

Nota: este apartado número 4 de la instrumentación didáctica para la formación y desarrollo de competencias profesionales se repite, de acuerdo al número de competencias específicas de los temas de asignatura.

1. Fuentes de información y apoyos didácticos:

|  |  |
| --- | --- |
| Fuentes de información: (5.1) | Apoyos didácticos (5.2) |
| 1. Anew Christine Watkins Trevor Wright Mike. Mercadeo Estratégico de Servicios Financieros.Ed. Legis S.A., Bogotá  2. Churchill, Jr., Gilbert A., Investigación de Mercados. Thompson.  3. Daniel Cohen. Sistemas de información. Ed. McGraw Hill, México D.F.  4. Ferrere José Maria, Estrategias de Productos y precios. Ed. Océano 2003  5. Fischer, L., Espejo, J. Casos de Mercadotecnia. Editorial Mc. Graw-Hill. México: 2008.  6. Kotler, P. Dirección de Marketing. 12ª. edición. Editorial Prentice Hall. México: 2006.  7. Kotler, P. y Armstrong, G. Marketing para Latinoamérica. 11ª. edición. Editorial PearsonPrentice Hall. México: 2007Laura Fisher, Mercadotecnia, 3ª. Ed. Mc Graw Hill México 2004  8. Lerma Kirchner, A. Plan Estratégico de Mercadotecnia. Editorial Gasca Sicco. México: 2003.  9. Lerma Kirchner, A. Guía para el Desarrollo de Productos un Enfoque Práctico. Editorial Paraninfo. España: 2004  10. Mc Daniel, Carlo. Investigación de Mercados Contemporánea. Thompson, | Pintarrón  Proyector, pantalla |

1. Calendarización de evaluación en semanas (6)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Semana | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 |
| TP |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| TR |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| SD |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

TP: Tiempo Planeado

ED: Evaluación diagnóstica

TR: Tiempo Real

EFn: Evaluación formativa (Competencia específica n)

SD: Seguimiento departamental

ES: Evaluación sumativa

|  |  |
| --- | --- |
| Fecha de elaboración |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| Nombre y firma del (de la) profesor(a) |  | Nombre y firma del(de la) Jefe(a) de Departamento Académico |

**INDICACIONES PARA DESARROLLAR LA INSTRUMENTACIÓN DIDÁCTICA:**

**(1) Caracterización de la asignatura**

Determinar los atributos de la asignatura, de modo que claramente se distinga de las demás y, al mismo tiempo, se vea las relaciones con las demás y con el perfil profesional:

* Explicar la aportación de la asignatura al perfil profesional.
* Explicar la importancia de la asignatura.
* Explicar en qué consiste la asignatura.
* Explicar con qué otras asignaturas se relaciona, en qué temas, con que competencias específicas

**(2) Intención didáctica**

* Explicar claramente la forma de tratar la asignatura de tal manera que oriente las actividades de enseñanza y aprendizaje:
* La manera de abordar los contenidos.
* El enfoque con que deben ser tratados.
* La extensión y la profundidad de los mismos.
* Que actividades del estudiante se deben resaltar para el desarrollo de competencias genéricas.
* Que competencias genéricas se están desarrollando con el tratamiento de los contenidos de la asignatura.
* De manera general explicar el papel que debe desempeñar el (la) profesor(a) para el desarrollo de la asignatura.

**(3) Competencia de la asignatura**

Se enuncia de manera clara y descriptiva la competencia(s) específica(s) que se pretende que el estudiante desarrolle de manera adecuada respondiendo a la pregunta **¿Qué debe saber y saber hacer el estudiante?** como resultado de su proceso formativo en el desarrollo de la asignatura.

(**4) Análisis por competencia específica**

Los puntos que se describen a continuación se repiten, de acuerdo al número de competencias específicas de los temas de asignatura.

**(4.1) Competencia No.**

Se escribe el número de competencia, acorde a la cantidad de temas establecidos en la asignatura.

**(4.2) Descripción**

Se enuncia de manera clara y descriptiva la competencia específica que se pretende que el estudiante desarrolle de manera adecuada respondiendo a la pregunta **¿Qué debe saber y saber hacer el estudiante?** como resultado de su proceso formativo en el desarrollo del tema.

**(4.3) Temas y subtemas para desarrollar la competencia específica**

Se presenta el temario de una manera concreta, clara, organizada y secuenciada, evitando una presentación exagerada y enciclopédica.

**(4.4) Actividades de aprendizaje**

El desarrollo de competencias profesionales lleva a pensar en un conjunto de las actividades que el estudiante desarrollará y que el (la) profesor(a) indicará, organizará, coordinará y pondrá en juego para propiciar el desarrollo de tales competencias profesionales. Estas actividades no solo son importantes para la adquisición de las competencias específicas; sino que también se constituyen en aprendizajes importantes para la adquisición y desarrollo de competencias genéricas en el estudiante, competencias fundamentales en su formación pero sobre todo en su futuro desempeño profesional. Actividades tales como las siguientes:

* Llevar a cabo actividades intelectuales de inducción-deducción y análisis-síntesis, las cuales lo encaminan hacia la investigación, la aplicación de conocimientos y la solución de problemas.
* Buscar, seleccionar y analizar información en distintas fuentes.
* Uso de las nuevas tecnologías en el desarrollo de los contenidos de la asignatura.
* Participar en actividades grupales que propicien la comunicación, el intercambio argumentado de ideas, la reflexión, la integración y la colaboración.
* Desarrollar prácticas para que promueva el desarrollo de habilidades para la experimentación, tales como: observación, identificación manejo y control de variables y datos relevantes, planteamiento de hipótesis, de trabajo en equipo.
* Aplicar conceptos, modelos y metodologías que se va aprendiendo en el desarrollo de la asignatura.
* Usar adecuadamente conceptos, y terminología científico-tecnológica.
* Enfrentar problemas que permitan la integración de contenidos de la asignatura y entre distintas asignaturas, para su análisis y solución.
* Relacionar los contenidos de la asignatura con el cuidado del medio ambiente
* Observar y analizar fenómenos y problemáticas propias del campo ocupacional.
* Relacionar los contenidos de la asignatura con las demás del plan de estudios para desarrollar una visión interdisciplinaria.
* Leer, escuchar, observar, descubrir, cuestionar, preguntar, indagar, obtener información.
* Hablar, redactar, crear ideas, relacionar ideas, expresarlas con claridad, orden y rigor oralmente y por escrito.
* Dialogar, argumentar, replicar, discutir, explicar, sostener un punto de vista.
* Participar en actividades colectivas, colaborar con otros en trabajos diversos, trabajar en equipo, intercambiar información.
* Producir textos originales, elaborar proyectos de distinta índole, diseñar y desarrollar prácticas.

**(4.5) Actividades de enseñanza**

Las actividades que el(la) profesor(a) llevará a cabo para que el estudiante desarrolle, con éxito, la o las competencias genéricas y específicas establecidas para el tema:

* Propiciar, en el estudiante, el desarrollo de actividades intelectuales de inducción-deducción y análisis-síntesis, las cuales lo encaminan hacia la investigación, la aplicación de conocimientos y la solución de problemas.
* Propiciar actividades de búsqueda, selección y análisis de información en distintas fuentes.
* Propiciar el uso de las nuevas tecnologías en el desarrollo de los contenidos de la asignatura.
* Fomentar actividades grupales que propicien la comunicación, el intercambio argumentado de ideas, la reflexión, la integración y la colaboración de y entre los estudiantes.
* Llevar a cabo actividades prácticas que promuevan el desarrollo de habilidades para la experimentación, tales como: observación, identificación manejo y control de variables y datos relevantes, planteamiento de hipótesis, de trabajo en equipo.
* Desarrollar actividades de aprendizaje que propicien la aplicación de los conceptos, modelos y metodologías que se van aprendiendo en el desarrollo de la asignatura.
* Propiciar el uso adecuado de conceptos, y de terminología científico tecnológica.
* Proponer problemas que permitan al estudiante la integración de contenidos de la asignatura y entre distintas asignaturas, para su análisis y solución.
* Relacionar los contenidos de la asignatura con el cuidado del medio ambiente; así como con las prácticas de una ingeniería con enfoque sustentable.
* Observar y analizar fenómenos y problemáticas propias del campo ocupacional.
* Relacionar los contenidos de esta asignatura con las demás del plan de estudios para desarrollar una visión interdisciplinaria en el estudiante.

**(4.6) Desarrollo de competencias genéricas**

Con base en las actividades de aprendizaje establecidas en los temas, analizarlas en su conjunto y establecer que competencias genéricas se están desarrollando con dichas actividades. Este punto es el último en desarrollarse en la elaboración de la instrumentación didáctica para la formación y desarrollo de competencias profesionales. A continuación se presentan su definición y características:

**Competencias genéricas**

**Competencias instrumentales:** competencias relacionadas con la comprensión y manipulación de ideas, metodologías, equipo y destrezas como las lingüísticas, de investigación, de análisis de información. Entre ellas se incluyen:

* Capacidades cognitivas, la capacidad de comprender y manipular ideas y pensamientos.
* Capacidades metodológicas para manipular el ambiente: ser capaz de organizar el tiempo y las estrategias para el aprendizaje, tomar decisiones o resolver problemas.
* Destrezas tecnológicas relacionadas con el uso de maquinaria, destrezas de computación; así como, de búsqueda y manejo de información.
* Destrezas lingüísticas tales como la comunicación oral y escrita o conocimientos de una segunda lengua.

Listado de competencias instrumentales:

1. Capacidad de análisis y síntesis
2. Capacidad de organizar y planificar
3. Conocimientos generales básicos
4. Conocimientos básicos de la carrera
5. Comunicación oral y escrita en su propia lengua
6. Conocimiento de una segunda lengua
7. Habilidades básicas de manejo de la computadora
8. Habilidades de gestión de información(habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas
9. Solución de problemas
10. Toma de decisiones.

**Competencias interpersonales:** capacidades individuales relativas a la capacidad de expresar los propios sentimientos, habilidades críticas y de autocrítica. Estas competencias tienden a facilitar los procesos de interacción social y cooperación.

* Destrezas sociales relacionadas con las habilidades interpersonales.
* Capacidad de trabajar en equipo o la expresión de compromiso social o ético.

Listado de competencias interpersonales:

1. Capacidad crítica y autocrítica
2. Trabajo en equipo
3. Habilidades interpersonales
4. Capacidad de trabajar en equipo interdisciplinario
5. Capacidad de comunicarse con profesionales de otras áreas
6. Apreciación de la diversidad y multiculturalidad
7. Habilidad para trabajar en un ambiente laboral
8. Compromiso ético

**Competencias sistémicas:** son las destrezas y habilidades que conciernen a los sistemas como totalidad. Suponen una combinación de la comprensión, la sensibilidad y el conocimiento que permiten al individuo ver como las partes de un todo se relacionan y se estructuran y se agrupan. Estas capacidades incluyen la habilidad de planificar como un todo y diseñar nuevos sistemas. Las competencias sistémicas o integradoras requieren como base la adquisición previa de competencias instrumentales e interpersonales.

Listado de competencias sistémicas:

1. Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica
2. Habilidades de investigación
3. Capacidad de aprender
4. Capacidad de adaptarse a nuevas situaciones
5. Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad)
6. Liderazgo
7. Conocimiento de culturas y costumbres de otros países
8. Habilidad para trabajar en forma autónoma
9. Capacidad para diseñar y gestionar proyectos
10. Iniciativa y espíritu emprendedor
11. Preocupación por la calidad
12. Búsqueda del logro

**(4.7) Horas teórico-prácticas**

Con base en las actividades de aprendizaje y enseñanza, establecer las horas teórico-prácticas necesarias, para que el estudiante adecuadamente la competencia específica.

**(4.8) Indicadores de alcance**

Indica los criterios de valoración por excelencia al definir con claridad y precisión los conocimientos y habilidades que integran la competencia.

**(4.9) Valor del indicador**

Indica la ponderación de los criterios de valoración definidos en el punto anterior.

**(4.10) Niveles de desempeño**

Establece el modo escalonado y jerárquico los diferentes niveles de logro en la competencia, estos se encuentran definidos en la tabla del presente lineamiento.

**(4.11) Matriz de evaluación**

Criterios de evaluación del tema. Algunos aspectos centrales que deben tomar en cuenta para establecer los criterios de evaluación son:

* Determinar, desde el inicio del semestre, las actividades y los productos que se esperan de dichas actividades; así como, los criterios con que serán evaluados los estudiantes. A manera de ejemplo la elaboración de una rúbrica o una lista de cotejo.
* Comunicar a los estudiantes, desde el inicio del semestre, las actividades y los productos que se esperan de dichas actividades así como los criterios con que serán evaluados.
* Propiciar y asegurar que el estudiante vaya recopilando las evidencias que muestran las actividades y los productos que se esperan de dichas actividades; dichas evidencias deben de tomar en cuenta los criterios con que serán evaluados. A manera de ejemplo el portafolio de evidencias.
* Establecer una comunicación continua para poder validar las evidencias que el estudiante va obteniendo para retroalimentar el proceso de aprendizaje de los estudiantes.
* Propiciar procesos de autoevaluación y coevaluación que completen y enriquezcan el proceso de evaluación y retroalimentación del profesor.

**(5) Fuentes de información y apoyos didácticos**

Se consideran todos los recursos didácticos de apoyo para la formación y desarrollo de las competencias.

**(5.1) Fuentes de información**

Se considera a todos los recursos que contienen datos formales, informales, escritos, audio, imágenes, multimedia, que contribuyen al desarrollo de la asignatura. Es importante que los recursos sean vigentes y actuales (de años recientes) y que se indiquen según la Norma APA (American Psychological Association) vigente. Ejemplo de algunos de ellos: Referencias de libros, revistas, artículos, tesis, páginas web, conferencia, fotografías, videos, entre otros).

**(5.2) Apoyo didáctico**

Se considera cualquier material que se ha elaborado para el estudiante con la finalidad de guiar los aprendizajes, proporcionar información, ejercitar sus habilidades, motivar e impulsar el interés, y proporcionar un entorno de expresión.

**(6) Calendarización de evaluación**

En este apartado el (la) profesor(a) registrará los diversos momentos de las evaluaciones diagnóstica, formativa y sumativa.