Programa de Estudios de la Carrera Técnica



© 2010-2025 Freepik Company S.L

Mercadotecnia

Modalidad escolarizada
Opción presencial
Modelo Educativo: Nueva Escuela Mexicana

GOBIERNO DEL ESTADO DE MÉXICO
ESTADO DE MÉXICO ¡El poder de servir!
EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN, CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

Directorio

Carlos Alberto Salgado Treviño
Subsecretario de Educación Media Superior

Simón Mondragón Bernal
Director General de Educación Media Superior

Horacio Muñoz Durán
Director General de Fortalecimiento Académico de Educación Media Superior

Carlos Ortiz Naranjo
Director de Bachillerato Tecnológico

María Guadalupe Flores Salazar
Encargada del Despacho de la Dirección de Desarrollo Curricular

Participantes en la elaboración del programa

Dulce María Benítez Chávez

Javier Israel Matus Padilla

Jorge Alonso Espinoza García

Julia Lizette Villa Tun

Leticia Anguiano Martínez

Maria De Los Ángeles Zapata Canales

Martín Osvaldo Oviedo Salinas

Nancy Gómez Tovar

Índice

Presentación

1 Generalidades del Bachillerato Tecnológico

1.1 Modelo Educativo

1.2 Enfoque Pedagógico

1.3 Objetivo del Bachillerato Tecnológico

1.4 Perspectiva de la formación del Bachillerato Tecnológico en el Estado de México

1.5 Estructura curricular del Bachillerato Tecnológico

1.5.1 Estructura curricular de la Carrera Técnica en Mercadotecnia

1.6 Interrelación entre componentes de formación

1.7 Actividades Logradas de las competencias laborales extendidas (ALCLE)

1.8 Trayectoria INCUBAT

2. **Descripción general de la carrera técnica**

2.1 Justificación de la carrera

2.2 Competencia de la carrera técnica

2.3 Perfil de ingreso

2.4 Perfil de egreso

2.4.1 Perfil de formación laboral

2.5 Relación de módulos, cargas horarias y sitios de inserción por módulo

2.6 Mapa de competencias laborales extendidas

2.7 Habilidades para la Vida y el Trabajo (descripción general)

2.8 Conceptos Centrales de la Educación para el Desarrollo Sostenible (CoCEDS)

2.9 Perfil docente en EMS

2.10 Perfil docente por Módulo

3. Nodos productivos del Estado de México

4. Cambios principales en los programas de estudio

5. Módulos que integran la carrera

Módulo I Auxilia en el proceso de administración del área de ventas

Módulo II. Auxilia en la elaboración del estudio de mercado

Módulo III Auxilia en la comercialización aplicando estrategias de comunicación

Módulo IV Asesora al cliente

Módulo V. Determinar las competencias profesionales a través de la estadía

6. Recursos didácticos de la carrera

7. Consideraciones para desarrollar los módulos en la formación laboral

7.1 Lineamientos metodológicos para la elaboración de estrategias didácticas de los submódulos

7.2 Estrategia didáctica sugerida

7.3 Consideraciones para el desarrollo de los programas complementarios de la formación tecnológica INCUBAT-ALCLE

8. Referencias

Presentación

La presente propuesta curricular se enmarca en los lineamientos de la Nueva Escuela Mexicana (NEM), cuyo objetivo principal es garantizar que todos los y las estudiantes reciban una educación de excelencia, inclusiva, pluricultural, colaborativa y equitativa a lo largo de su trayectoria formativa. Este enfoque busca formar estudiantes con una orientación integral y humanista, promoviendo una relación activa y constructiva con la comunidad a la que pertenecen. La NEM incentiva el diálogo y el trabajo colaborativo entre los miembros de la comunidad educativa, asegurando coherencia y continuidad pedagógica desde los 0 hasta los 23 años, y reconociendo la educación como el principal motor de la transformación y desarrollo social (SEP, 2023).

En este contexto, la formación del Técnico en **Mercadotecnia** para los Bachilleratos Tecnológicos del Estado de México responde a los desafíos y necesidades de una formación integral en un mundo cada vez más cambiante y globalizado. La propuesta curricular está alineada con las tendencias internacionales, nacionales y estatales, basándose en los principios de gradualidad, coherencia, profundidad y cobertura.

Este programa de estudios es un documento fundamental que orientará al personal docente y a otros actores educativos en la planificación de cada sesión de trabajo. Contiene la programación y el ordenamiento académico y metodológico sugerido para cada Unidad de Aprendizaje Curricular (UAC), estableciendo resultados de aprendizaje, actividades clave de la competencia laboral, desarrollos de la competencia, estrategias de evaluación del aprendizaje, estrategias didácticas, recursos didácticos, instrumentos y criterios de evaluación, así como el uso de Tecnologías de la Información. También incluye recursos bibliográficos, el perfil de ingreso y egreso, así como los procesos académicos necesarios para el trabajo intra, inter, multi y transdisciplinario entre las UAC del plan de estudio (SEP, 2023).

Como se sabe, este se inserta dentro de la formación laboral, regulada por el Marco Curricular Común de la Educación Media Superior (MCCEMS), definiéndola como el desarrollo de competencias laborales extendidas necesarias para el desempeño en el sector social y productivo. Esta formación tiene como objetivo desarrollar en los estudiantes competencias que les permitan aplicar conocimientos, destrezas, habilidades, actitudes y valores con responsabilidad y autonomía en contextos específicos del desarrollo personal, académico, social y profesional a lo largo de su vida.

El currículo laboral centra su acción educativa en el desarrollo integral de los adolescentes y jóvenes, formando estudiantes capaces de conducir su vida con bienestar y satisfacción, conscientes de los problemas sociales, económicos y políticos que afectan al país, y comprometidos con la democracia participativa y la solución de problemáticas sociales. Además, el enfoque se desarrolla por competencias, vinculándose a escenarios cercanos a los laborales y sociales, utilizando TICCAD, métodos, estrategias, técnicas, recursos, materiales didácticos, actividades y prácticas que capaciten a los estudiantes para integrarse en la sociedad como ciudadanos y trabajadores.

Por lo tanto, el presente programa de estudio basados en competencias está diseñado para responder a las necesidades del sector productivo, organizándose a partir de competencias laborales requeridas y valoradas, fomentando un aprendizaje pertinente, inclusivo, continuo y práctico con sistemas de evaluación y reconocimiento que mejoren la empleabilidad, promoviendo la equidad y el desarrollo sostenible en el ámbito laboral.

La carrera de Técnico en Mercadotecnia prepara a los adolescentes y jóvenes para auxiliar en la administración del área de ventas, la investigación de mercado y la comercialización de productos y servicios, desarrollando habilidades en segmentación de mercado, estrategias de comunicación y atención al cliente. Su formación les permite integrarse en diversos sectores productivos, aportando soluciones estratégicas e innovadoras para la optimización de procesos comerciales. Con ello, se busca fortalecer su capacidad de adaptación a los cambios del entorno laboral y consolidar su desarrollo profesional en un mercado cada vez más competitivo.

1. Generalidades del Bachillerato Tecnológico

1. Generalidades del Bachillerato Tecnológico

En el ámbito educativo en el Estado de México, el desarrollo de la educación técnica se da con la Creación del Instituto Científico y Literario en 1827 (actualmente UAEMéx), y posteriormente en 1889 con la escuela de Artes y Oficios, preparando a los estudiantes para la incorporación al mercado laboral.

Para 1975 se crea el Departamento de Educación Técnica, en el cual se atendían los diferentes niveles y modalidades en un subsistema de carácter estatal, en las áreas agropecuaria, forestal e industrial, en nivel básico, específicamente en Secundarias técnicas, fue hasta 1980 con la creación del primer Centro de Bachillerato Tecnológico Industrial y de Servicio (CBTIS) y el Centro de Bachillerato Tecnológico Agropecuario (CBTA), contando con el apoyo de la Dirección General de Educación Tecnológica Industrial (DGETI) y la agropecuaria (DGETA), con una modalidad de estudios de carácter bivalente.

En la década de los años 80´s se establecen instituciones que brindan educación tecnológica como son la Escuela Superior de Comercio con diferentes planteles, la Escuela de trabajo Social, además de diferentes planteles de CBTIS y CBTA, fortaleciendo la educación tecnológica en la entidad.

En 1994 se crea el Departamento de Educación Media Superior Técnica, la cual contaba con 64 instituciones que brindaban una formación en el área industrial, agropecuaria, comercial y de servicios; distribuidas en 47 Municipios del Estado de México, al mismo tiempo se elaboró el Documento Integral de Educación Media Superior Técnica (PIDEMST), el cual incorporaba el contexto internacional, la política educativa del momento y las características esenciales de los planteles educativos a cargo del nuevo Departamento.

Para 1994 los planteles que ofrecían bachillerato bivalente adscritos al Departamento, cambian su nombre a Centros de Bachillerato Tecnológico (CBT), dependientes del Departamento de Educación Media Superior Técnica, contando con 66 planteles educativos; poniendo en práctica el Modelo Curricular Basado en Competencias.

En 1997 se crea la Subsecretaría y la Dirección de Educación Media Superior y Superior; en septiembre de 2011, la Secretaría de Finanzas autorizó a la Secretaría de Educación una nueva estructura orgánica, la cual instituye a la Dirección General de Educación Media Superior y la Subdirección de Bachillerato Tecnológico.

Con la restructura de la Secretaría de Educación en diciembre de 2021 se conforma la Dirección de Bachillerato Tecnológico, permitiendo seguir brindando Educación Media Superior Tecnológica en el Estado, atendiendo la demanda de la sociedad y del sector productivo.

1.1 Modelo Educativo

La educación que recibe hoy la juventud mexicana es fundamental para su futuro y el de sus comunidades. Para responder a la necesidad de transformar el Sistema Educativo Mexicano, la Secretaría de Educación Pública (SEP) ha implementado la NEM, establecida mediante una reforma constitucional y una modificación a la Ley General de Educación en 2019. La NEM tiene el objetivo de proporcionar una educación de excelencia, con un enfoque crítico, humanista y comunitario, que prepare a los estudiantes para convertirse en ciudadanos con una visión integral

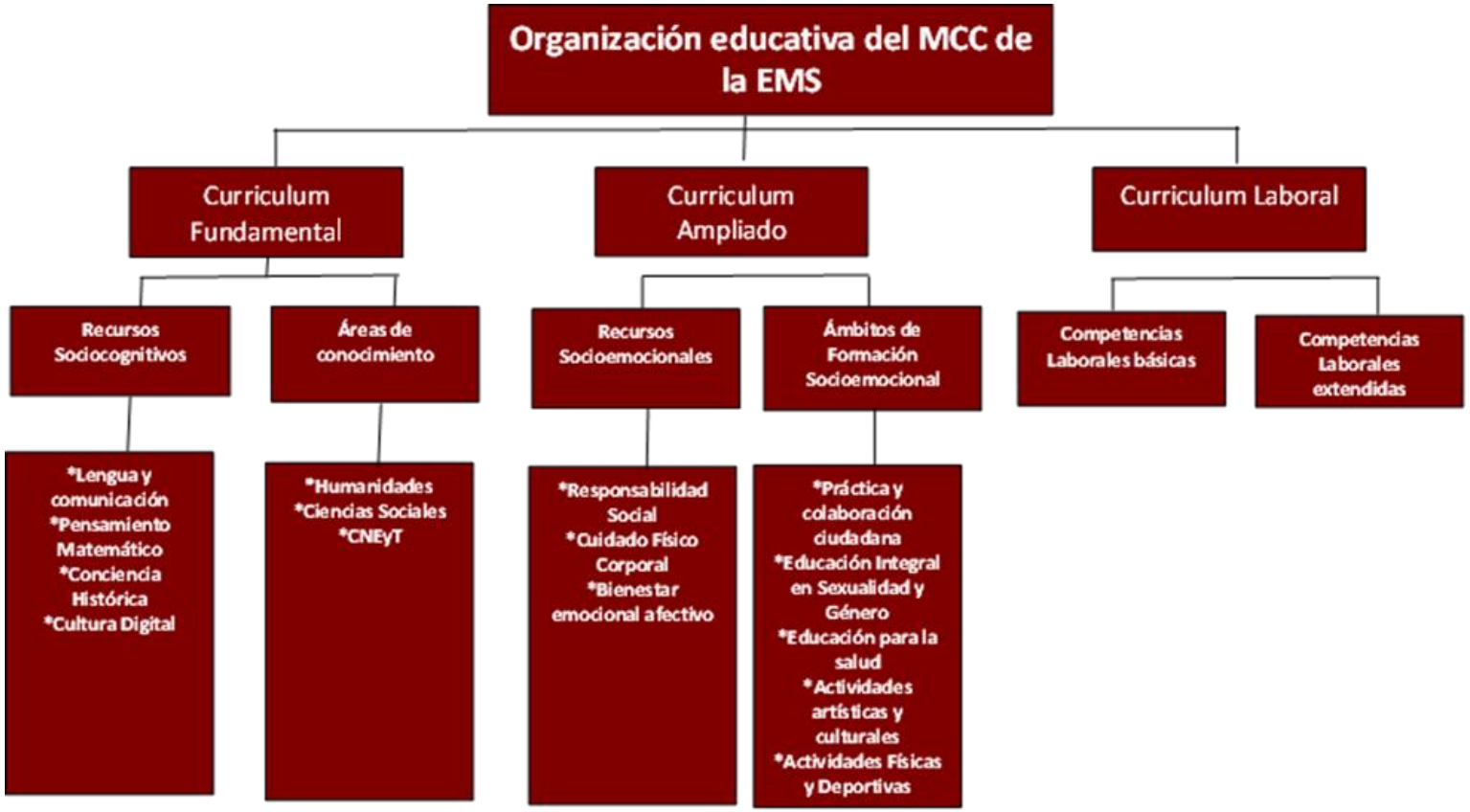
Este modelo educativo no se limita a la adquisición de conocimientos y habilidades cognitivas, sino que se enfoca en el desarrollo personal y social de las y los estudiantes. Busca que los jóvenes se conozcan, cuiden y valoren a sí mismos; aprendan a pensar críticamente y a dialogar; adquieran valores éticos y democráticos; y colaboren e integren en su comunidad para lograr la transformación social. Así, la NEM pretende formar ciudadanos autónomos, con un sentido humano y crítico, capaces de construir su futuro en sociedad.

La NEM surge para abordar los problemas del sistema educativo tradicional, que a menudo reproduce y profundiza desigualdades sociales y académicas. La acumulación de conocimientos no siempre se traduce en movilidad social o en una mejora en las condiciones de vida. Además, la educación ha sido históricamente vista como una competencia individualista, generando aislamiento y desequilibrios socioemocionales. La NEM busca superar estos problemas mediante una educación que valore la diversidad y el contexto de cada estudiante, y que integre a la familia y la comunidad en el proceso educativo.

Asimismo, la NEM busca el desarrollo de trayectorias educativas coherentes desde la educación básica hasta la superior, asegurando un proceso formativo integral y progresivo para los estudiantes. Entre los principios fundamentales que promueve la NEM se encuentran la identidad con México, la responsabilidad ciudadana y social, la honestidad, la participación en la transformación social, el respeto a la dignidad humana, la interculturalidad, la cultura de la paz y el respeto por el medio ambiente.

La NEM también introduce un nuevo enfoque pedagógico, donde los contenidos educativos se conectan con la realidad del estudiante. Se fomenta la curiosidad y la reflexión crítica, y se trabaja en proyectos que tengan relevancia personal y comunitaria. La evaluación formativa se utiliza para mejorar el aprendizaje, alejándose de la mera promoción o castigo.

Para lograr estos objetivos, la NEM prioriza revalorizar al magisterio, mejorar la infraestructura escolar, promover la gobernanza participativa y asegurar que los objetivos de aprendizaje y estrategias didácticas se adapten a las necesidades de los estudiantes. La implementación de la NEM se basa en un proceso participativo y gradual, facilitado por el Programa Aula, Escuela y Comunidad (PAEC). Este Plan de Estudios facilita la integración de la escuela con su comunidad y promueve proyectos escolares comunitarios (PEC) que conectan los aprendizajes con las realidades locales, favoreciendo un trabajo multidisciplinario y colaborativo (SEP, 2023).



1.2 Enfoque Pedagógico

El enfoque educativo tradicional, conocido por su estructura jerárquica, prescriptiva y dependiente de métodos memorísticos, ha sido superado por las actuales necesidades educativas. En su lugar, se ha creado un nuevo modelo educativo que reorganiza los elementos del sistema educativo nacional, permitiendo a las y los estudiantes adquirir los aprendizajes esenciales para el siglo XXI y formarse de manera integral, en concordancia con el Artículo 3º de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

De acuerdo con la Secretaría de Educación Pública, es un proyecto educativo con enfoque crítico, humanista y comunitario para formar estudiantes con una visión integral, es decir, educar no solo para adquirir conocimientos y habilidades cognitivas sino también para:

1) conocerse, cuidarse y valorarse a sí mismos;
2) aprender acerca de cómo pensar y no en qué pensar;
3) ejercer el diálogo como base para relacionarse y convivir con los demás;
4) adquirir valores éticos y democráticos; y
5) colaborar e integrarse en comunidad para lograr la transformación social.

Es decir, con la NEM se desea formar personas capaces de conducirse como ciudadanos autónomos, con sentido humano y crítico para construir su propio futuro en sociedad. (SEP, 2022).

Para alcanzar estos objetivos, la NEM pone énfasis en varios aspectos clave. Primero, es crucial que las y los estudiantes desarrollen un conocimiento profundo de sí mismos, aprendan a cuidarse y valorarse. Este autoconocimiento es esencial para su desarrollo integral y bienestar personal, especialmente en la carrera de Técnico en Biotecnología en Alimentos, donde el autocuidado es fundamental debido a las demandas físicas, emocionales y ambientales de su trabajo.

Además, en el ámbito educativo, es fundamental que el estudiantado desarrolle su comprensión del mundo al reflexionar sobre sus experiencias. El aprendizaje constructivista se vincula con enfoques pedagógicos que fomentan la participación, el aprendizaje efectivo, significativo, constructivo y basado en la práctica.

Esta teoría pedagógica plantea que el aprendizaje es un proceso activo en el que las y los estudiantes construyen su propio conocimiento a través de la interacción con su entorno y la reflexión sobre sus vivencias. Desde esta perspectiva, no son simples receptores de información, sino agentes activos en la construcción de su aprendizaje. El rol del docente, por lo tanto, no se limita a transmitir conocimientos, sino a facilitar este proceso, creando entornos de aprendizaje donde los estudiantes puedan explorar, cuestionar y desarrollar su propio entendimiento. (SEP, 2024).

La educación en la NEM se enfoca en enseñar al estudiantado a pensar de manera crítica y reflexiva, en lugar de solo memorizar información. Esta habilidad les permitirá analizar su entorno, tomar decisiones éticas en situaciones de la vida cotidiana y del cuidado del medio ambiente. El diálogo es también un componente esencial para la convivencia pacífica y efectiva en el entorno educativo. Las y los estudiantes deben aprender a comunicarse y relacionarse con los demás de manera constructiva y respetuosa, habilidades cruciales en el ámbito profesional.

Para desarrollar la formación laboral, se basan en los principios de la NEM y el humanismo, los cuales se integran de manera vertical y horizontal en toda la estructura organizacional del MCCEMS. Junto con el enfoque en competencias, estos principios orientan la labor docente en el aula, la escuela y la comunidad, utilizando métodos y estrategias pedagógicas con perspectiva incluyente y de género. Esto promueve el pensamiento crítico y reflexivo, la resolución de problemas, la innovación, la aplicación del conocimiento, una mentalidad de crecimiento, y la toma de decisiones fundamentadas en el conocimiento y la experiencia. Además, se fomenta la creatividad, el logro de metas, la autonomía y, sobre todo, una actitud colaborativa y empática. Todo esto facilita en los estudiantes la regulación de emociones, la comunicación, el autoconocimiento y la conciencia social, vinculando las competencias laborales con el bienestar integral de las personas (SEP,2023).

Los contenidos curriculares se integran a la formación laboral desde una perspectiva sistémica, permitiendo conectar los conocimientos, aprendizajes y experiencias adquiridos con la resolución de problemas reales abordados en el Currículum Fundamental, Ampliado y Laboral. Esta integración exige un cambio de paradigma, pasando de una visión de las UAC como contenidos aislados a una práctica pedagógica que fomente la interdisciplinariedad y la transdisciplinariedad (SEP, 2023).

Además, adquirir valores éticos y democráticos es fundamental para formar profesionales técnicos comprometidos con la justicia, la equidad y la democracia, estos guiarán su práctica profesional. La educación debe fomentar la integración y colaboración en la comunidad, promoviendo la transformación social y el desarrollo sostenible.

La NEM reconoce que la educación debe ser inclusiva y adaptada a las características individuales de cada estudiante, evitando la exclusión y la desvalorización injusta. Además, destaca que la escuela no es el único espacio de aprendizaje; la familia y la comunidad también son esenciales, aportando saberes y valores que complementan y enriquecen lo aprendido en la escuela.

Para ello, la educación debe ser un esfuerzo conjunto de la comunidad, familias, empresas, instituciones culturales, deportivas, sindicatos y gobiernos locales, deben participar activamente en el proceso educativo. Esta colaboración es crucial para lograr un impacto significativo en los aprendizajes y la transformación social. La NEM busca formar personas con pensamiento crítico, autoconocimiento y capacidad de relacionarse pacíficamente con los demás. El diálogo y la argumentación son herramientas esenciales para el entendimiento y la convivencia. La educación debe ayudar a las y los estudiantes a comprender su contexto social, histórico y cultural, permitiéndoles construir su futuro de manera informada y responsable.

El personal docente es fundamental en el proceso educativo. La NEM reconoce su profesionalismo, autonomía didáctica y su papel clave en la contextualización de la enseñanza. Las y los maestros deben estar en constante formación y colaboración con la comunidad para innovar y mejorar sus prácticas educativas. La enseñanza debe estar vinculada a la realidad de los estudiantes. El aprendizaje situado, que conecta los contenidos educativos con el contexto y experiencias de las y los estudiantes, es esencial. Los y las docentes deben generar experiencias de aprendizaje significativas, promover la reflexión crítica y utilizar la evaluación formativa como una herramienta de mejora continua.

Con la NEM surge el Programa Aula Escuela Comunidad (PAEC) en su segunda edición 2024, misma que dicta lo siguiente:

> "Según el Anexo del Acuerdo número 09/08/23 por el que se establece y regula el Marco Curricular Común de la Educación Media Superior(MCCEMS), el Programa Aula, Escuela y Comunidad (PAEC) es una estrategia para articular a las y los actores participantes en la construcción de los aprendizajes significativos y contextualizados del estudiantado de educación media superior con base en el programa de estudios y necesidades o problemáticas de la comunidad, mediante el desarrollo de Proyectos Escolares Comunitarios (PEC) en los que se verá reflejada la participación coordinada de agentes de distintos ambientes de aprendizaje, teniendo como referente la autonomía en la didáctica para el
> abordaje transversal de las progresiones de las Unidades de Aprendizaje Curricular (UAC) correspondientes a los Recursos Sociocognitivos, Áreas de Conocimiento, Recursos y Ámbitos de Formación Socioemocional, y la participación del estudiantado como potenciales agentes de transformación social en sus comunidades.
>
> El PAEC tiene el objetivo de lograr que los planteles se transformen en escuelas abiertas y orientadoras, de esta forma el esfuerzo coordinado entre la escuela y la comunidad promoverá, a corto plazo, un aprendizaje contextualizado y significativo en el estudiantado de educación media superior, y a largo plazo favorecerá una nueva cultura educativa basada en el trabajo colaborativo y la integración de un conjunto social articulado desde el aula, la escuela y la comunidad, logrando así, la transformación propuesta en la Nueva Escuela Mexicana (NEM)".

Finalmente, la NEM busca garantizar la continuidad y coherencia en la formación de los estudiantes desde la educación básica hasta la superior. Esto incluye la definición de perfiles de ingreso y egreso pertinentes, asegurando un desarrollo integral y progresivo en cada etapa educativa. El enfoque pedagógico para la carrera de **Técnico en Mercadotecnia,** en los bachilleratos tecnológicos del Estado de México, alineado con la Nueva Escuela Mexicana, busca ofrecer una educación integral que aborde tanto las competencias laborales necesarias como el desarrollo de habilidades socioemocionales y valores. Este enfoque prepara a las y los estudiantes para enfrentar los desafíos del siglo XXI en un entorno globalizado, con un énfasis en la equidad, la justicia y la colaboración comunitaria.

En este sentido, la carrera de Técnico en Mercadotecnia, dentro de los bachilleratos tecnológicos del Estado de México, proporciona una formación orientada a la empleabilidad y el emprendimiento, fortaleciendo competencias en administración de ventas, análisis de mercado y estrategias de comercialización. Esta formación permite a los estudiantes integrarse en el sector productivo con una visión crítica, ética y estratégica, promoviendo la innovación, el desarrollo sostenible y la responsabilidad social en el ámbito mercadológico.

El enfoque pedagógico para la carrera de Técnico en Mercadotecnia está alineado con los principios de la NEM, garantizando un aprendizaje significativo a través de la vinculación con entornos reales de trabajo, el uso de herramientas digitales y el desarrollo de habilidades socioemocionales esenciales para la colaboración y el liderazgo en entornos comerciales. Así, los egresados no solo estarán preparados para desempeñarse en el ámbito laboral, sino también para contribuir activamente a la transformación social y económica de sus comunidades, impulsando modelos de negocio sostenibles e inclusivos que respondan a las necesidades del mercado actual.

1.3 Objetivo del Bachillerato Tecnológico

Objetivo

Impartir una formación técnica integral de tipo Medio Superior, la cual permite a las y los estudiantes el ingreso a la Educación Superior y/o la incorporación al sector productivo, ofertando carreras técnicas acordes a las distintas regiones y contextos de la entidad.

Misión

Los Centros de Bachillerato Tecnológico del Estado de México, ofrecen una formación integral para la incorporación de las y los estudiantes a la vida laboral y/o acceder a estudios superiores, además de la participación en la toma de decisiones para mejorar su calidad de vida y el bienestar comunitario.

Visión

Los Centros de Bachillerato Tecnológico del Estado de México, son reconocidos como instituciones de calidad que contribuyen al desarrollo humano y al progreso estatal; sustentándose en los principios de identidad, honestidad, equidad, cultura de la paz, responsabilidad ciudadana, interculturalidad y respeto por la naturaleza; entre las y los participantes del proceso educativo.

1.4 Perspectivas de la formación del Bachillerato Tecnológico del Estado de México

Los Centros de Bachillerato Tecnológico en el Estado de México tienen una destacada presencia en 94 municipios, ofreciendo un total de 205 servicios educativos distribuidos en diferentes turnos. Esta oferta educativa se organiza según las áreas de Biotecnología, Salud, Industria y Servicios, adaptándose a las necesidades y demandas del mercado laboral, y garantizando a los jóvenes una formación técnica de calidad. En los últimos años, la cobertura educativa ha experimentado un crecimiento considerable, contribuyendo así a la universalización de la educación media superior. Este aumento ha permitido una mayor inclusión, fomentando las oportunidades de acceso, permanencia y culminación de los estudios en este nivel.

La distribución de los Centros de Bachillerato Tecnológico en el Estado de México refleja la multiculturalidad y diversidad social de la entidad. Estos centros se encuentran ubicados en municipios con distintos niveles de marginación, lo que representa tanto un desafío como una oportunidad para garantizar la equidad en el acceso a la educación. A través de políticas educativas enfocadas en reducir la desigualdad, se han establecido dieciséis planteles en regiones de alto y medio índice de marginación, ofreciendo así oportunidades de educación a comunidades que, de otro modo, podrían verse limitadas en su acceso a formación técnica. Además, se ha respondido de manera efectiva a la creciente demanda de servicios educativos en áreas con alta densidad poblacional, lo que ha permitido una distribución más equitativa de los recursos educativos.

Un aspecto fundamental de los Centros de Bachillerato Tecnológico es su compromiso con la interculturalidad, atendiendo a grupos vulnerables, en particular a los pueblos originarios. De acuerdo con la Cédula de Identificación Lingüística aplicada a los estudiantes de nuevo ingreso en el ciclo escolar 2022-2023, un porcentaje significativo de los estudiantes habla alguna lengua indígena, destacando lenguas como el Mazahua, Náhuatl y Otomí, que se concentran principalmente en la Zona Norte del Estado de México. Esto ha llevado a los centros educativos a implementar enfoques pedagógicos inclusivos que respeten y valoren las lenguas y tradiciones de estos pueblos, garantizando que los estudiantes puedan continuar su formación académica sin perder su identidad cultural.

La cobertura educativa de los Centros de Bachillerato Tecnológico se ve favorecida por los constantes cambios en las dinámicas sociales, económicas, políticas y culturales de la población del Estado de México. Esta evolución no solo responde a las necesidades emergentes, sino que también facilita la vinculación de los estudiantes con escenarios idóneos para su desarrollo profesional dentro del mismo territorio estatal. El impacto de esta cobertura se refleja en la constante dinámica de la matrícula escolar a lo largo de los diferentes ciclos, lo que demuestra que los Centros de Bachillerato Tecnológico siguen siendo un pilar fundamental en la formación de los jóvenes y en el desarrollo de la región. A través de esta continua adaptación a las realidades cambiantes del entorno, los Centros de Bachillerato Tecnológico en el Estado de México no solo brindan formación técnica de alta calidad, sino que también fomentan la equidad, la inclusión y el respeto por la diversidad, garantizando que todos los estudiantes, independientemente de su origen, tengan acceso a las oportunidades educativas que les permitirán desarrollar su potencial y contribuir al progreso de sus comunidades y de la región en su conjunto.

COBERTURA DE LOS CENTROS DE BACHILLERATO TECNOLÓGICO

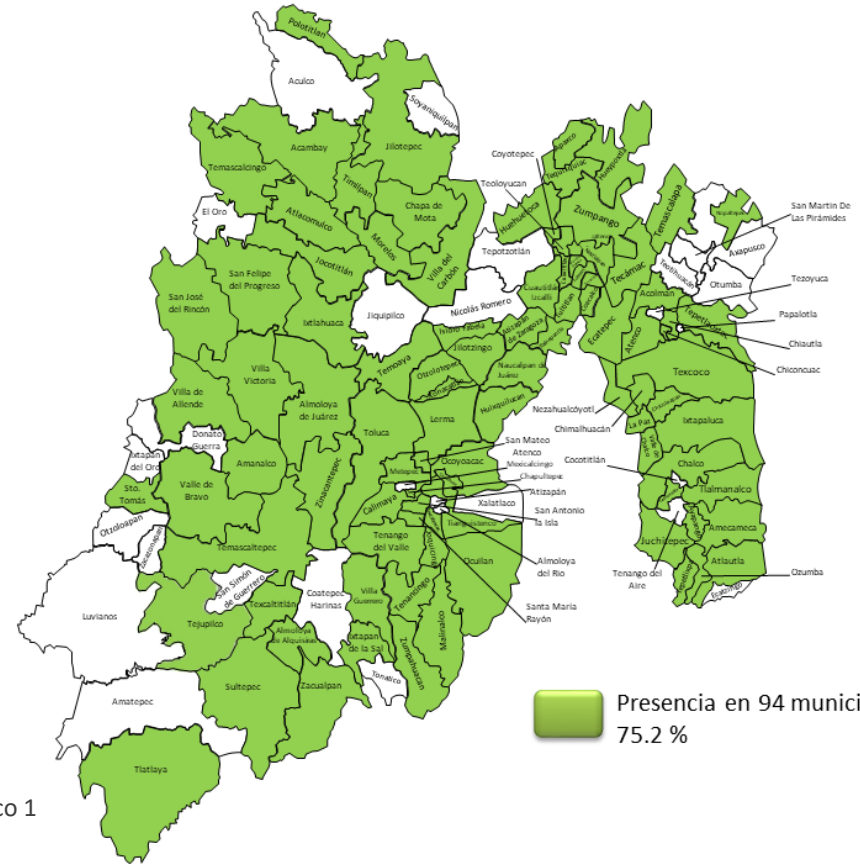


Gráfico 1

Oferta Educativa.

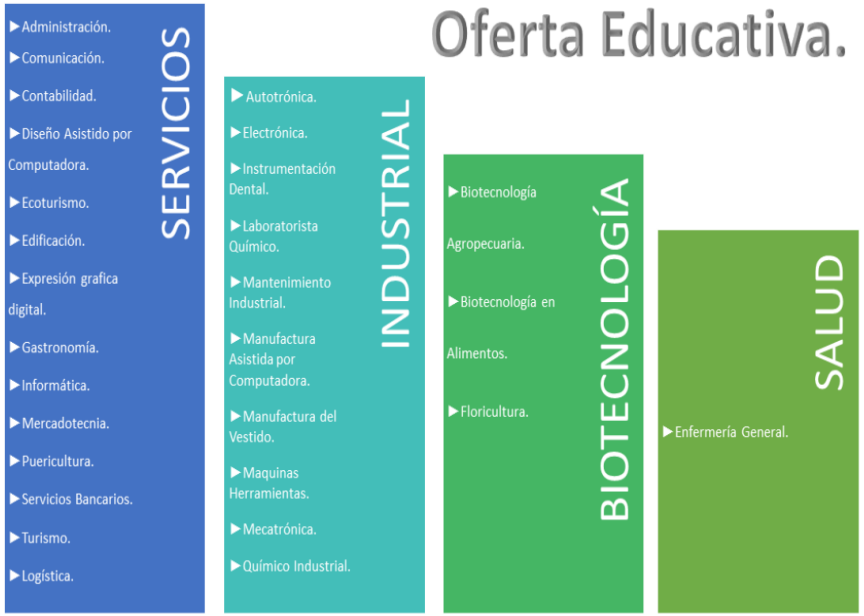


Gráfico 2

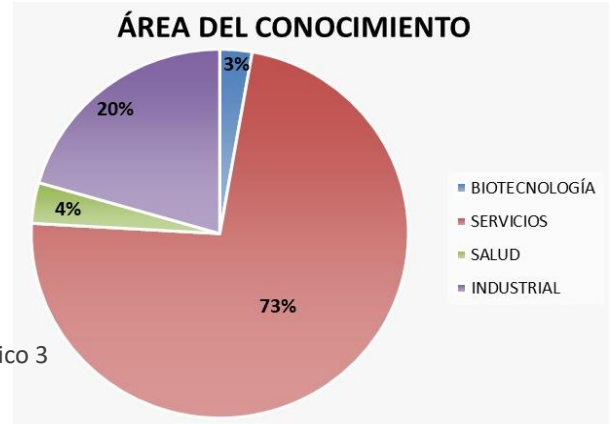


Gráfico 3

Gráfico 1: Cobertura por municipios
Gráfico 2: Oferta educativa
Gráfico 3: Relación de matrícula con oferta educativa

*Datos de la Dirección de Bachillerato Tecnológico

COBERTURA EDUCATIVA DE LOS CENTROS DE BACHILLERATO TECNOLOGICO DE ACUERDO AL ÍNDICE DE MARGINACIÓN EN EL ESTADO DE MÉXICO

ZONA	REGIÓN	INDICE DE MARGINACIÓN					POBLACIÓN	NO. MUNICIPIOS	ATENDIDOS	No. CCT
		MUY BAJO	BAJO	MEDIO	ALTO	MEDIA*				
1. ORIENTE	1 CHALCO	8	4			MUY BAJO	674,471	12	9	16
	2 IXTAPALUCA	3				MUY BAJO	1,238,030	3	3	5
	3 TEXCOCO	9				MUY BAJO	1,401,201	9	7	17
	4 NEZAHUALCÓYOTL	1				MUY BAJO	1,077,208	1	1	3
2. NORORIENTE	5 ECATEPEC	1				MUY BAJO	1,645,352	1	1	2
	6 TECÁMAC	6	2			MUY BAJO	926,102	8	4	15
	7 ZUMPANGO	8				MUY BAJO	771,883	8	7	21
	8 TULTITLÁN	8				MUY BAJO	1,307,679	8	7	14
3.CENTRO	9 TLALNEPANTLA	3				MUY BAJO	1,751,039	3	2	4
	15 NAUCALPAN	2				MUY BAJO	1,119,399	2	2	4
4. NORTE	11 JILOTEPEC		5	4	1	BAJO	433,344		8	12
	12 IXTLAHUACA		5		3	BAJO	805,752	8	6	15
5. VALLE DE TOLUCA	10 NICOLAS ROMERO	4	2			MUY BAJO	711,589	6	4	6
	14 TOLUCA	7	1			MUY BAJO	1,723,782	8	6	28
	16 LERMA	9				MUY BAJO	457,751	9	7	11
6. SUR	13 VALLE DE BRAVO	1	2	3	3	MEDIO/ALTO	237,194	9	5	7
	19 TEJUPILCO			2	2	MEDIO/ALTO	165,110	4	2	3
7. SURESTE	17 TENANCINGO	3	5	2	1	BAJO	467,358	11	9	16
	18 SULTEPEC			3	2	MEDIO	78,174	5	4	6
							TOTAL	115	94	205
							*INDICE DE MARGINACIÓN: INDICA LA MEDIA POR REGIÓN			

*CONAPO. (2020). Índices de Marginación.

***Elaboración de la Dirección de Bachillerato Tecnológico**

1.5 Estructura Curricular del Bachillerato Tecnológico

DIRECCIÓN GENERAL DE FORTALECIMIENTO ACADÉMICO DE EDUCACIÓN MEDIA SUPERIOR
DIRECCIÓN DE DESARROLLO CURRICULAR
ESTRUCTURA CURRICULAR DE BACHILLERATO CON CARRERA TÉCNICA 2024

Recursos, áreas o competencias laborales		Primer semestre	Segundo semestre	Tercer semestre	Cuarto semestre	Quinto semestre	Sexto semestre	Total de horas	Total de créditos
Recursos Sociocognitivos	Lengua y comunicación	Lengua y comunicación I (3 hrs.) 6 cr.	Lengua y comunicación II (3 hrs.) 6 cr.	Lengua y comunicación III (3 hrs.) 6 cr.				9 hrs .	18 cr.
		Inglés I (3 hrs.) 6 cr.	Inglés II (3 hrs.) 6 cr.	Inglés III (3 hrs.) 6 cr.	Inglés IV (3 hrs.) 6 cr.	Inglés V (5 hrs.) 10 cr.		17 hrs.	34 cr.
	Pensamiento matemático	Pensamiento matemático I (4 hrs.) 8 cr.	Pensamiento matemático II (4 hrs.) 8 cr.	Pensamiento matemático III (4 hrs.) 8 cr.	Temas selectos de matemáticas I (4 hrs.) 8 cr.	Temas selectos de matemáticas II (5 hrs.) 10 cr.	Temas selectos de matemáticas III (5 hrs.) 10 cr.	26 hrs.	52 cr.
	Conciencia histórica				Conciencia histórica I. Perspectivas del México Antiguo en los contextos globales. (3 hrs.) 6 cr.	Conciencia histórica II. México durante el expansionismo capitalista (3 hrs.) 6 cr.	Conciencia histórica III. La realidad actual en perspectiva histórica (3 hrs.) 6 cr.	9 hrs.	18 cr.
	Cultura digital	Cultura digital I (3 hrs.) 6 cr.	Cultura digital II (2 hrs.) 4 cr.					5 hrs.	10 cr.
Áreas de conocimiento	Ciencias naturales, experimentales y tecnología	La materia y sus interacciones (4 hrs.) 8 cr.	La conservación de la energía y sus interacciones con la materia (4 hrs.) 8 cr.	Ecosistemas: interacciones, energía y dinámica (4 hrs.) 8 cr.	Reacciones químicas: conservación de la materia en la formación de nuevas sustancias (4 hrs.) 8 cr.	La energía en los procesos de la vida diaria (4 hrs.) 8 cr.	Organismos: Estructuras y procesos. Herencia y evolución biológica (4 hrs.) 8 cr.	24 hrs.	48 cr.
	Humanidades	Humanidades I (4 hrs.) 8 cr.		Humanidades II (4 hrs.) 8 cr.			Humanidades III (5 hrs.) 10 cr.	13 hrs.	26 cr.
	Ciencias sociales	Ciencias sociales I (2 hrs.) 4 cr.	Ciencias sociales II (2 hrs.) 4 cr.		Ciencias sociales III (2 hrs.) 4 cr.			6 hrs.	12 cr.
área de conocimiento/ recurso sociocognitivo	Nombre de área de conocimiento/ recurso sociocognitivo					UAC Fundamental Extendida* (3 hrs.) 6 cr.	UAC Fundamental Extendida* (3 hrs.) 6 cr.	6 hrs.	12 hrs.
Competencias laborales	Competencias laborales extendidas	Perspectivas académico laborales (6 hrs.) 12 cr.	Módulo I (17 hrs.) 34 cr.	Módulo II (17 hrs.) 34 cr.	Módulo III (17 hrs.) 34 cr.	Módulo IV (12 hrs.) 24 cr.	Módulo V (12 hrs.) 24 cr.	81 hrs.	162 cr.
Recursos socioemocionales	Ámbitos socioemocionales	Actividades Físicas y Deportivas (2 hrs.) 4 cr.	Actividades Físicas y Deportivas (2 hrs.) 4 cr.	Actividades Físicas y Deportivas (2 hrs.) 4 cr.	Actividades Artísticas y Culturales (2 hrs.) 4 cr.	Actividades Artísticas y Culturales (2 hrs.) 4 cr.	Actividades Artísticas y Culturales (2 hrs.) 4 cr.	24 hrs.	48 cr.
		Educación para la Salud (1 hrs.) 2cr.	Educación para la Salud (1 hrs.) 2cr.	Educación para la Salud (1 hrs.) 2cr.	Educación Integral en Sexualidad y Género (1 hrs.) 2 cr.	Práctica y Colaboración Ciudadana (1 hrs.) 2 cr.	Práctica y Colaboración Ciudadana (1 hrs.) 2 cr.		
		Temas selectos de igualdad y derechos humanos I	Temas selectos de igualdad y derechos humanos II	Temas selectos de igualdad y derechos humanos III	Temas selectos de igualdad y derechos humanos IV	Temas selectos de igualdad y derechos humanos V	Temas selectos de igualdad y derechos humanos VI		
		(1 hrs.) 2 cr.	(1 hrs.) 2 cr.	(1 hrs.) 2 cr.	(1 hrs.) 2 cr.	(1 hrs.) 2 cr.	(1 hrs.) 2 cr.		
	Total de horas y créditos	33 hrs. / 66 cr.	39 hrs./ 78 cr.	39 hrs./ 78 cr.	37 hrs./ 74 cr.	36 hrs./ 72 cr.	36 hrs./ 72 cr.	220 hrs.	440 cr.

Autorizado 10 de diciembre de 2024

Contempla 220 horas y 440 créditos académicos en los componentes de formación:

- 90 hrs./ 180 cr. **Fundamental**
- 25 hrs./50 cr. **Fundamental extendida**
- 81 hrs./ 162 cr. **Laboral**
- 24 hrs./48 cr. **Ampliada**
- **UAC estatales**
- * **UAC del componente de formación fundamental extendida complementaria**

1.5.1 Estructura Curricular de la Carrera Técnica en Mercadotecnia

DIRECCIÓN GENERAL DE FORTALECIMIENTO ACADÉMICO DE EDUCACIÓN MEDIA SUPERIOR
DIRECCIÓN DE DESARROLLO CURRICULAR
ESTRUCTURA CURRICULAR DE BACHILLERATO CON CARRERA TÉCNICA
TÉCNICO EN MERCADOTECNIA

Recursos, áreas o competencias laborales		Primer semestre	Segundo semestre	Tercer semestre	Cuarto semestre	Quinto semestre	Sexto semestre	Total de horas	Total de créditos
Recursos Sociocognitivos	Lengua y comunicación	Lengua y comunicación I (3 hrs.) 6 cr.	Lengua y comunicación II (3 hrs.) 6 cr.	Lengua y comunicación III (3 hrs.) 6 cr.				9 hrs .	18 cr.
		Inglés I (3 hrs.) 6 cr.	Inglés II (3 hrs.) 6 cr.	Inglés III (3 hrs.) 6 cr.	Inglés IV (3 hrs.) 6 cr.	Inglés V (5 hrs.) 10 cr.		17 hrs.	34 cr.
	Pensamiento matemático	Pensamiento matemático I (4 hrs.) 8 cr.	Pensamiento matemático II (4 hrs.) 8 cr.	Pensamiento matemático III (4 hrs.) 8 cr.	Temas selectos de matemáticas I (4 hrs.) 8 cr.	Temas selectos de matemáticas II (5 hrs.) 10 cr.	Temas selectos de matemáticas III (5 hrs.) 10 cr.	26 hrs.	52 cr.
	Conciencia histórica				Conciencia histórica I. Perspectivas del México Antiguo en los contextos globales. (3 hrs.) 6 cr.	Conciencia histórica II. México durante el expansionismo capitalista (3 hrs.) 6 cr.	Conciencia histórica III. La realidad actual en perspectiva histórica (3 hrs.) 6 cr.	9 hrs.	18 cr.
	Cultura digital	Cultura digital I (3 hrs.) 6 cr.	Cultura digital II (2 hrs.) 4 cr.					5 hrs.	10 cr.
Áreas de conocimiento	Ciencias naturales, experimentales y tecnología	La materia y sus interacciones (4 hrs.) 8 cr.	La conservación de la energía y sus interacciones con la materia (4 hrs.) 8 cr.	Ecosistemas: interacciones, energía y dinámica (4 hrs.) 8 cr.	Reacciones químicas: conservación de la materia en la formación de nuevas sustancias (4 hrs.) 8 cr.	La energía en los procesos de la vida diaria (4 hrs.) 8 cr.	Organismos: Estructuras y procesos. Herencia y evolución biológica (4 hrs.) 8 cr.	24 hrs.	48 cr.
	Humanidades	Humanidades I (4 hrs.) 8 cr.		Humanidades II (4 hrs.) 8 cr.			Humanidades III (5 hrs.) 10 cr.	13 hrs.	26 cr.
	Ciencias sociales	Ciencias sociales I (2 hrs.) 4 cr.	Ciencias sociales II (2 hrs.) 4 cr.		Ciencias sociales III (2 hrs.) 4 cr.	Aplicaciones de la administración* (3 hrs.) 6 cr.	Economía pública y social* (3 hrs.) 6 cr.	12 hrs.	24 cr.
Competencias laborales	Competencias laborales extendidas	Perspectivas académico laborales (6 hrs.) 12 cr.	**Módulo I** Auxilia en el proceso de administración del área de ventas **Submódulo I.** Apoya en los procesos logísticos del área de ventas (5 hrs.) Cr 10 **Submódulo II.** Apoya la integración de documentos del área de ventas (3 hrs.) Cr 6 **Submódulo III.** Vende productos y servicios (5 hrs.) Cr 10 **Submódulo IV.** Instrumenta la práctica (2 hrs.) Cr 4 **Submódulo V.** Diferencia el perfil profesional en el escenario real (2 hrs.) Cr 4 (17 hrs.) 34 cr.	**Módulo II** Auxilia en la elaboración del estudio de mercado **Submódulo I.** Auxilia en la segmentación del mercado (5 hrs.) Cr 10 **Submódulo II.** Auxilia en la investigación de las necesidades del cliente (5 hrs.) Cr 10 **Submódulo III.** Auxilia en el diseño de estrategias para el estudio de mercado (3 hrs.) Cr 6 **Submódulo IV.** Problematiza la práctica (2 hrs.) Cr 4 **Submódulo V.** Aplica los aprendizajes en una actividad laboral (2 hrs.) Cr 4 (17 hrs.) 34 cr.		**Módulo III** Auxilia en la comercialización aplicando estrategias de comunicación **Submódulo I.** Auxilia en la implementación de estrategias de relaciones públicas (5 hrs.) Cr 10 **Submódulo II.** Auxilia en la elaboración de estrategias publicitarias y promocionales (5 hrs.) Cr 10 **Submódulo III.** Auxilia en la publicidad de acuerdo al producto (3 hrs.) Cr 6 **Submódulo IV.** Sistematiza y gestiona proyectos I (2 hrs.) Cr 4 **Submódulo V.** Demuestra las habilidades en un puesto laboral (2 hrs.) Cr 4 (17 hrs.) 34 cr.	**Módulo IV** Asesora al cliente **Submódulo I.** Aplica estrategias de servicio al cliente (2 hrs.) Cr 4 **Submódulo II.** Atiende al cliente para satisfacer necesidades (2 hrs.) Cr 4 **Submódulo III.** Ejecuta estrategias de mercadotecnia aplicando el marco legal (4 hrs.) Cr 8 **Submódulo IV.** Sistematiza y gestiona proyectos II (2 hrs.) Cr 4 **Submódulo V.** Explica los saberes de un proceso productivo (2 hrs.) Cr 4 (12 hrs.) 24 cr.	**Módulo v** Determina las competencias profesionales a través de la estadía **Submódulo I.** Realiza la estadía (10 hrs.) Cr 20 **Submódulo II.** Estructura los elementos teórico metodológicos del proyecto académico laboral (2 hrs.) Cr 4 (12 hrs.) 24 cr.	81 hrs.	162 cr.
Recursos socioemocionales	Ámbitos socioemocionales	Actividades Físicas y Deportivas (2 hrs.) 4 cr.	Actividades Físicas y Deportivas (2 hrs.) 4 cr.	Actividades Físicas y Deportivas (2 hrs.) 4 cr.	Actividades Artísticas y Culturales (2 hrs.) 4 cr.	Actividades Artísticas y Culturales (2 hrs.) 4 cr.	Actividades Artísticas y Culturales (2 hrs.) 4 cr.	24 hrs.	48 cr.
		Educación para la Salud (1 hrs.) 2cr.	Educación para la Salud (1 hrs.) 2cr.	Educación para la Salud (1 hrs.) 2cr.	Educación Integral en Sexualidad y Género (1 hrs.) 2 cr.	Práctica y Colaboración Ciudadana (1 hrs.) 2 cr.	Práctica y Colaboración Ciudadana (1 hrs.) 2 cr.		
		Temas selectos de igualdad y derechos humanos I (1 hrs.) 2 cr.	Temas selectos de igualdad y derechos humanos II (1 hrs.) 2 cr.	Temas selectos de igualdad y derechos humanos III (1 hrs.) 2 cr.	Temas selectos de igualdad y derechos humanos IV (1 hrs.) 2 cr.	Temas selectos de igualdad y derechos humanos V (1 hrs.) 2 cr.	Temas selectos de igualdad y derechos humanos VI (1 hrs.) 2 cr.		
	Total de horas y créditos	33 hrs. / 66 cr.	39 hrs./ 78 cr.	39 hrs./ 78 cr.	37 hrs./ 74 cr.	36 hrs./ 72 cr.	36 hrs./ 72 cr.	220 hrs.	440 cr.

Autorizado 10 de diciembre de 2024

Contempla 220 horas y 440 créditos académicos en los componentes de formación:

- 90 hrs./ 180 cr. **Fundamental**
- 25 hrs./50 cr. **Fundamental extendida**
- 81 hrs./ 162 cr. **Laboral**
- 24 hrs./48 cr. **Ampliada**
- **UAC estatales**
- * **UAC del componente de formación fundamental extendida complementaria**

1.6 Interrelación entre componentes de formación

COMPONENTES DE FORMACIÓN	RECURSO O ÁREA		INTERACCIÓN CON LA CARRERA TÉCNICA	SEMESTRE EN QUE SE CURSA					
				1	2	3	4	5	6
FORMACIÓN FUNDAMENTAL	Recursos Sociocognitivos	Lengua y comunicación	Las y los estudiantes identifican el proceso de comunicación y sus elementos para propiciar la comunicación efectiva con el cliente, a través del uso del lenguaje oral y corporal en el proceso de VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.	X	X	X			
		Pensamiento matemático	Los alumnos plantean posibles soluciones a problemas y descripción de situaciones empleando un lenguaje matemático en la INTEGRACIÓN DE DOCUMENTOS que respaldan los procesos de venta.	X	X	X	X	X	X
		Conciencia Histórica	Los alumnos y alumnas analizan las diferentes etapas de la comercialización a lo largo de la historia, con el objeto de interpretar de manera crítica como los contextos históricos se van adecuando a los procesos de venta de acuerdo a las características y necesidades de la sociedad				X	X	X
		Cultura Digital	Para realizar actividades de uso de DOCUMENTOS DEL ÁREA DE VENTAS las y los estudiantes utilizan herramientas digitales para colaborar en los proyectos y actividades de acuerdo con las necesidades y contexto.	X	X				
	Áreas de conocimiento	Ciencias Naturales, Experimentales y Tecnología	Los alumnos y alumnas reflexionan sobre el cuidado del medio ambiente, a través de la conciencia del desarrollo de compra y ventas sustentables en las empresas para lograr UNA NEGOCIACIÓN EXITOSA.	X	X	X	X	X	X
		Humanidades	Los alumnos y alumnas se asumen como agentes de si mismos y de la colectividad al experimentar los acontecimientos, prácticas y vivencias al APOYAR EN LOS PROCESOS LOGÍSTICOS DEL ÁREA DE VENTAS	X		X			X
		Ciencias Sociales	Los alumnos y las alumnas identifican en su contexto social y cultural las necesidades de un grupo social para desarrollar ESTRATEGIAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS que le permitan satisfacer necesidades de un mercado.	X	X		X	X	

1.6 Interrelación entre componentes de formación

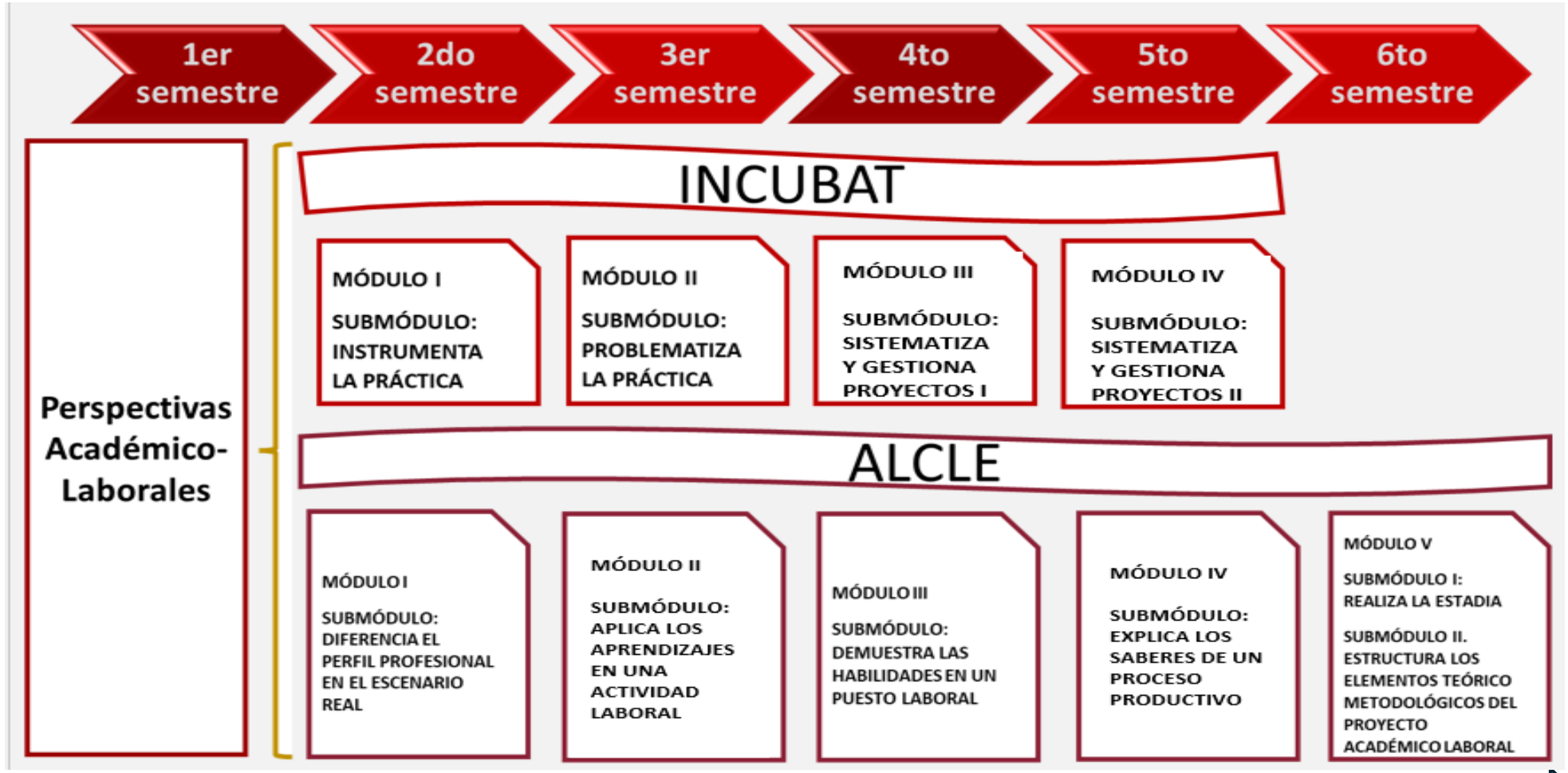
COMPONENTES DE FORMACIÓN	RECURSO O ÁREA		INTERACCIÓN CON LA CARRERA TÉCNICA	SEMESTRE EN QUE SE CURSA					
				1	2	3	4	5	6
FORMACIÓN AMPLIADA	Recursos Socioemocionales	Cuidado Físico Corporal	Desarrolla y promueve acciones de autocuidado enfocadas a la prevención de conductas de riesgos al desarrollar las diversas actividades del PROCESO DE LA CADENA LOGISTICA	X	X	X	X	X	X
		Bienestar Emocional Afectivo	Establecen vínculos interpersonales saludables mediante el conocimiento de sus emociones y necesidades para su bienestar y desarrollo integral en el momento de relacionarse con todos los miembros de una organización.	X	X	X	X	X	X
		Responsabilidad Social	Fomentan los estudiantes y las estudiantes la inclusión y la diversidad de todas las personas al IMPLEMENTAR EL PROCESO DE COMPRA Y VENTA	X	X	X	X	X	X

1.7 Actividades Logradas de las Competencias Laborales Extendidas (ALCLE)

Los Centros de Bachillerato Tecnológico se caracterizan por contar con una formación laboral, atendiendo las competencias laborales extendidas, teniendo como base el Marco Curricular Común de Educación Media Superior (MCCEMS); propiciando que el estudiantado pueda insertarse al momento de egresar al mercado laboral y/o el ingreso a la Educación Superior.

En este sentido, la Formación Laboral de la carrera técnica, se lleva a cabo de acuerdo a la trayectoria laboral de las Actividades Logradas de las Competencias Laborales Extendidas (ALCLE), atendiendo una formación que busca responder a las necesidades del sector productivo y priorizando el bienestar del estudiante y de la sociedad, a través de la conciencia personal y social.

1.7 Actividades Logradas de las competencias laborales extendidas (ALCLE)



*Elaboración de la Dirección de Bachillerato Tecnológico

SERVICIO SOCIAL

Los estudiantes y pasantes de Bachillerato Tecnológico estarán sujetos a las disposiciones establecidas en el Reglamento de Servicio Social del Estado de México y el acuerdo del Secretario de Educación, Ciencia, Tecnología e Innovación por el que se emiten las reglas de operación del programa de Servicio Social Comunitario para el Bienestar.

Fuente: Artículo 65 del Acuerdo por el que se expiden los Lineamientos para la Aplicación del Modelo Educativo de Transformación Académica de Bachillerato General y Tecnológico del 13 de mayo del 2009.

Acuerdo en el Periódico Oficial “Gaceta del Gobierno del Estado de México 1° de abril de 2024

TITULACIÓN

El pasante podrá titularse mediante alguna de las opciones siguientes:

- **Titulación automática:**

Competencias profesionales: Cuando el pasante acredite con calificación mínima de 9 cada uno de los módulos de la carrera cursada, sin haber presentado exámenes de regularización.
Excelencia académica: Cuando el promedio general mínimo sea de 9 puntos, sin haber presentado exámenes de regularización en ninguna materia o módulo profesional.

- **Memoria de trabajo profesional:** Cuando el pasante integra un informe escrito de las actividades realizadas durante su servicio social o estadías, relacionadas con la carrera cursada.
- **Diseño de prototipo tecnológico:** Cuando en forma individual o colectiva se diseña o aporta un modelo tecnológico innovador, que demuestra las competencias profesionales adquiridas en la carrera cursada que satisfaga una necesidad, acompañada del documento escrito donde se aportan los elementos teóricos utilizados para su elaboración.
- **Proyecto incubadora de empresas:** Cuando en forma individual o colectiva se elabora un documento teórico metodológico que fundamenta la creación de una actividad humana productiva en los sectores de bienes y servicios, refiriendo la aplicación de las competencias profesionales desarrolladas en la carrera técnica cursada.
- **Manual teórico- práctico:** La elaboración de un documento guía con rigor metodológico a partir de una problemática que describe y fundamenta una secuencia de acciones a desarrollar con base en las competencias profesionales adquiridas en la carrera técnica adquirida.
- **Constancia de competencias laborales:** Cuando un organismo, empresa o institución certificada, reconoce y valida las competencias profesionales adquiridas por el pasante durante su formación con base a los requerimientos de calidad exigibles por el sector productivo.

Fuente: Artículo 76 del Acuerdo por el que se expiden los lineamientos para la Aplicación del Modelo Educativo de Transformación Académica de Bachillerato General y Tecnológico del 13 de mayo de 2009.

En la siguiente tabla se muestra la secuencia de las prácticas y estadías.

SEMESTRE	PRÁCTICA	ESCENARIO	COMPETENCIA	HORA
Primero	Práctica de Observación	Comunidad, empresa o institución, pública/privada.	Identifica su perfil técnico en el contexto dinámico del sector productivo, social y ecológico de su región.	N/A
Segundo	Práctica de Observación	Comunidad, empresa o institución, pública/privada.	Asociar el perfil de la carrera cursada con el escenario real para desarrollar las actividades logradas de las competencias laborales extendidas (ALCLE).	N/A
Tercero	Práctica de ejecución	Comunidad, empresa o institución, pública/privada.	Desarrollar habilidades para la colaboración y trabajo en equipo, para establecer relaciones interpersonales sanas y armónicas con personas y grupos diversos que lleven al logro de metas grupales.	100
Cuarto	Práctica de ejecución	Comunidad, empresa o institución, pública/privada.	Desarrollar habilidades para la colaboración y trabajo en equipo, para establecer relaciones interpersonales sanas y armónicas con personas y grupos diversos que lleven al logro de metas grupales	100
Quinto	Servicio Social	Comunidad, empresa o institución, pública/privada.	Identifica y selecciona un proceso productivo acorde a la carrera cursada, que pueda intervenir como prestador de servicio social.	480
Sexto	Estadías	Comunidad, empresa o institución, pública/privada.	Desarrolla los conocimientos, destrezas, habilidades, actitudes y valores necesarios que le permita tomar decisiones en la estadía.	180

*Acuerdo por el que se expiden los Lineamientos para la aplicación del modelo educativo de transformación académica de bachillerato general y tecnológico.

La formación del estudiante de técnico en mercadotecnia ocurre en dos fases paralelas: una teórica y otra práctica. La primera se lleva a cabo en el aula y la segunda en escenarios reales donde desarrollan los saberes, competencias extendidas a lo largo de su formación profesional, a través de la inserción a los escenarios reales mediante prácticas de observación, prácticas de ejecución, servicio social y estadías.

Durante el primer y segundo semestre, se llevarán a cabo las **PRÁCTICAS DE OBSERVACIÓN,** permitiendo al estudiante, bajo la orientación y guía del docente, dedicarse a observar el entorno laboral y su funcionamiento. En este proceso, el educando no participa activamente en las tareas, sino que se mantiene como espectador, analizando y reflexionando sobre lo que observa.

Durante el tercer y cuarto semestre, los estudiantes realizarán **PRÁCTICAS DE EJECUCIÓN** en diferentes escenarios reales relacionados con su carrera técnica, de esta manera, los educandos se integrarán al entorno laboral y a los diversos escenarios a través del manejo progresivo de maquinaria, instrumental y documentación, todo ello en períodos de tiempo definidos, cumpliendo un total de 100 horas de práctica. Las actividades se realizarán bajo la supervisión del responsable del escenario y del docente, garantizando así una formación integral y práctica.

En el quinto semestre el estudiante contribuye a la comunidad aplicando sus competencias, mediante el **SERVICIO SOCIAL**, esta actividad fomentará la responsabilidad social y facilitará la integración en el mercado laboral, cumpliendo con un total de 480 hrs. en un periodo no menor a seis meses.

La **ESTADÍA** es el período de formación donde los estudiantes participan en proyectos específicos en el escenario real, estas experiencias le permiten familiarizarse con el funcionamiento de diferentes organizaciones y aplicar competencias adquiridas durante su formación académica laboral. Las estadías se llevarán a cabo durante el sexto semestre con una duración de 180 hrs.

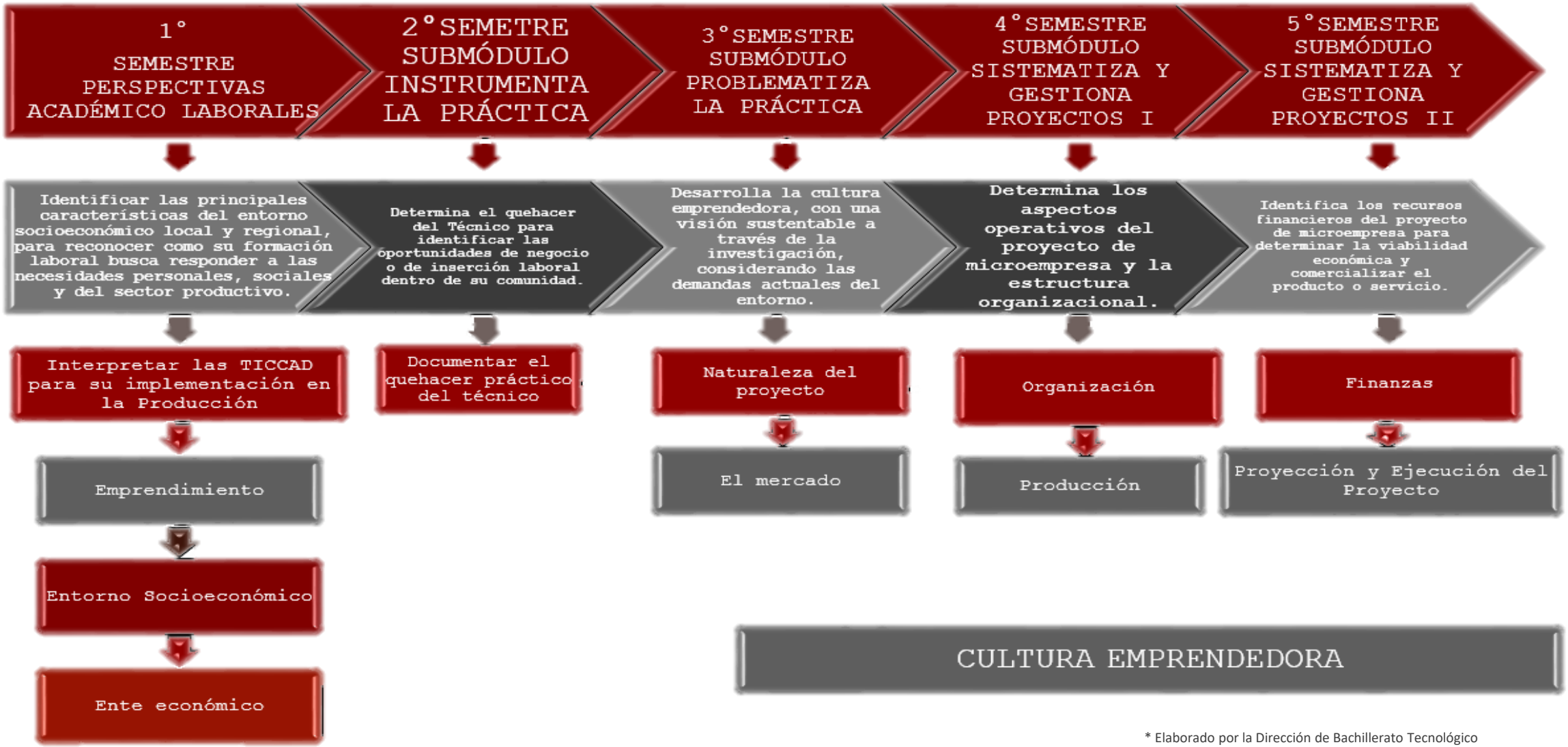
El mapa curricular actual incluye cuatro prácticas y una estadía en escenarios reales, detallando para cada una el semestre, la práctica, los sitios de inserción, el número mínimo de horas a cubrir y las competencias laborales extendidas a desarrollar por el estudiante.

1.8 Trayectoria INCUBAT

Los Centros de Bachillerato Tecnológico ofrecen como parte de la formación laboral la trayectoria INCUBAT, siendo un punto característico de las carreras que se ofertan, a través del desarrollo de la cultura emprendedora en el estudiantado; brindando la posibilidad de generar un proyecto emprendedor, que al egresar de la carrera técnica tenga las herramientas necesaria que le permita insertarse al mercado laboral a través de la creación de un negocio propio.

Esta trayectoria tiene inicio en el primer semestre con la UAC Perspectivas Académico-Laborales, teniendo como elementos subsecuentes los submódulos: Instrumenta la Práctica, Problematiza la práctica, Sistematiza y gestiona proyectos I y II, en los cuales el estudiante desarrollara la capacidad de identificar y reconocer las principales características de su entorno, brindándole la oportunidad de crear un plan o proyecto de microempresa y/o negocio, para que al término de sus estudios pueda integrarse al mercado laboral.

TRAYECTORIA INCUBAT



* Elaborado por la Dirección de Bachillerato Tecnológico

2. Descripción general de la carrera

2. Descripción general de la carrera

La carrera Técnico en Mercadotecnia se inicia en el primer semestre del Bachillerato con Carrera Técnica, abarcando cinco módulos profesionales del componente de formación laboral con un total de 1,425 horas, distribuidas en módulos y submódulos de aprendizaje a lo largo de cinco semestres. De los cuales los tres primeros módulos tienen una duración de 323 horas cada uno, el cuarto y quinto módulo de 228 horas cada uno.

Adicionalmente, los componentes del Currículum Fundamental y Currículum Ampliado complementan y refuerzan las competencias profesionales de la carrera, contribuyendo a la formación integral de los estudiantes (Secretaría de Educación Pública, 2020).

Esta carrera proporciona los fundamentos teóricos, prácticos y metodológicos necesarios para que el estudiantado adquiera y desarrolle competencias laborales extendidas.
La formación profesional del Técnico, comienza en el primer semestre con la Unidad de Aprendizaje Curricular (UAC) "Perspectivas Académico Laborales". Esta UAC busca que el estudiantado identifique las características principales del entorno socioeconómico, tanto local como regional, en un contexto global. Su objetivo es que los estudiantes reconozcan cómo su formación laboral responde a las necesidades personales, sociales y del sector productivo, desde una perspectiva de desarrollo sostenible.

Además, les brinda la oportunidad de identificar diversas opciones de inserción laboral y emprendimiento, al mismo tiempo que promueve el desarrollo de competencias blandas y habilidades esenciales para su crecimiento profesional. Esta Unidad de Aprendizaje y Capacitación (UAC) impulsa una cultura emprendedora y se integra con los módulos de formación laboral, fortaleciendo capacidades y habilidades avanzadas como el pensamiento crítico, la resolución de problemas y el liderazgo.

En el segundo semestre, se imparte el Módulo I: “**Auxilia en el proceso de administración del área de ventas”**. Auxiliar en los procesos administrativos y operativos del área de ventas mediante la integración documental y gestión logística para la comercialización efectiva de productos y servicios.

En el tercer semestre, el Módulo II**: “Auxiliar en la elaboración del estudio de mercado”,** mediante la aplicación de técnicas de segmentación e investigación para diseñar estrategias comerciales acordes a las necesidades del cliente.

El cuarto semestre incluye el Módulo III: **"Auxilia en la comercialización aplicando las estrategias de comunicación".** Auxiliar en la comercialización mediante la implementación de estrategias de comunicación integral, que incluyan relaciones públicas, publicidad y promoción para el posicionamiento efectivo de productos en el mercado.

En el quinto semestre, el Módulo IV: "**Asesora al cliente"**. Asesorar al cliente mediante la aplicación de estrategias de servicio y mercadotecnia dentro del marco legal para satisfacer sus necesidades y garantizar su fidelización.

Finalmente, en el sexto semestre, el Módulo V: **"Determina las competencias profesionales a través de la Estadía".** El estudiante demostrará las competencias laborales básicas extendidas adquiridas, acordes al perfil de egreso fortaleciendo las habilidades para la vida, analizará las competencias y habilidades adquiridas a lo largo de la carrera técnica, como resultado de lo aprendido, a través de la estructuración y presentación de un trabajo teórico-metodológico.

Estos cinco módulos proporcionan a las y los egresados las competencias necesarias para insertarse en el mercado laboral, desarrollar procesos productivos independientes según las necesidades de su entorno, o continuar con estudios superiores.

El perfil de ingreso de la carrera requiere que los estudiantes tengan un interés en el sector comercial, publicitario y de investigación de mercados, así como en el análisis del comportamiento del consumidor y las estrategias de ventas. Es deseable que posean una base sólida en las distintas unidades de aprendizaje curricular de la educación básica, con especial énfasis en habilidades de comunicación oral y escrita, pensamiento lógico-matemático y análisis crítico. Además, se espera que cuenten con una actitud proactiva y responsable hacia la sostenibilidad, mostrando interés por la aplicación de estrategias de mercadotecnia éticas y socialmente responsables, la innovación en modelos de negocio sustentables y el desarrollo de soluciones comerciales alineadas con las necesidades del entorno. También se valoran habilidades para el trabajo en equipo, la creatividad, la adaptabilidad a nuevos entornos tecnológicos y la disposición para aprender sobre tendencias del mercado y herramientas digitales.

En cuanto al perfil de egreso, las y los estudiantes serán capaces de desempeñarse con eficacia en diversas áreas del sector comercial, mercadológico y publicitario, aplicando estrategias de ventas, investigación de mercados, comercialización y comunicación integral. Podrán integrarse en empresas del sector privado y público, agencias de publicidad, consultorías de mercadotecnia, departamentos de ventas y análisis de consumidores, así como desarrollar proyectos de emprendimiento propios basados en estrategias innovadoras y sustentables. Además, estarán preparados para colaborar en centros de investigación de mercado y análisis de tendencias comerciales, contribuyendo con estudios sobre comportamiento del consumidor, segmentación de mercado y estrategias de posicionamiento.

Asimismo, podrán continuar con sus estudios en programas de educación superior en áreas afines como mercadotecnia, administración de negocios, publicidad, comunicación, relaciones públicas y comercio internacional, ampliando sus oportunidades de desarrollo profesional y especialización en el ámbito comercial y empresarial.

Finalmente, la carrera incorpora los principios de la educación para el desarrollo sostenible, promoviendo prácticas que favorecen el cuidado del medio ambiente y el uso responsable de los recursos naturales. Los estudiantes reciben una formación que les permite integrar alternativas productivas sustentables que respeten los principios ecológicos, sociales y económicos, fomentando modelos de negocio éticos y responsables.

A lo largo de su formación, se impulsa la adopción de estrategias de comercialización sustentable, considerando la optimización de recursos, el impacto ambiental de los productos y servicios, y la promoción de hábitos de consumo responsables. Además, los estudiantes desarrollan competencias en mercadotecnia social y ambiental, aplicando principios de responsabilidad corporativa en la gestión de marcas y en la toma de decisiones comerciales.

Asimismo, la carrera enfatiza el uso de tecnologías digitales y herramientas de análisis de datos para optimizar la planificación y ejecución de estrategias mercadológicas, reduciendo costos operativos y mejorando la eficiencia en la comunicación con los consumidores. Estas habilidades permiten a los egresados innovar en procesos comerciales, emprender proyectos sostenibles y contribuir al desarrollo de un entorno empresarial más equitativo, inclusivo y consciente de su impacto social y ambiental. El perfil docente en la educación media superior para esta carrera requiere que los profesores sean profesionales con experiencia en el ámbito de la mercadotecnia, la administración comercial, la publicidad, la investigación de mercados, el comercio digital y el servicio al cliente, capaces de transmitir conocimientos prácticos y metodologías actualizadas. Además, deben contar con habilidades pedagógicas que favorezcan el aprendizaje significativo, el pensamiento crítico y la resolución de problemas, promoviendo un enfoque basado en competencias que prepare a los estudiantes para la realidad del mercado laboral.

Es fundamental que los docentes integren herramientas tecnológicas y estrategias innovadoras de enseñanza, incorporando simulaciones de mercado, análisis de casos reales, metodologías activas y aprendizaje basado en proyectos, con el fin de potenciar las capacidades de los estudiantes, para garantizar que cada módulo se enfoque en la aplicación práctica de los conocimientos en escenarios reales, vinculando la teoría con situaciones del sector comercial y publicitario. Su labor es clave para formar egresados que no solo sean técnicamente competentes, sino que también posean una visión estratégica, ética y socialmente responsable de la mercadotecnia. De esta manera, los futuros técnicos estarán preparados para liderar el cambio y la innovación en el sector comercial, digital y publicitario, contribuyendo a la transformación de mercados más competitivos, sostenibles e inclusivos.

2.1 Justificación de la carrera

La carrera técnica en Mercadotecnia en el Bachillerato Tecnológico del Estado de México es fundamental para el desarrollo económico y social de la región. En un contexto global donde la industria comercial, publicitaria y de consumo juega un papel crucial en la producción de bienes y servicios, la formación de profesionales capacitados en este ámbito se convierte en una necesidad imperante. Estos técnicos no solo adquieren conocimientos teóricos y prácticos sobre procesos de investigación de mercados, estrategias de comercialización, gestión de ventas y posicionamiento de productos, sino que también desarrollan habilidades críticas para el análisis y la síntesis de comportamiento del consumidor y estrategias de marketing, lo que les permite contribuir de manera efectiva a la innovación y mejora de procesos comerciales y publicitarios, adaptándose a las tendencias de digitalización y sostenibilidad en el mercado.

Uno de los beneficios más significativos de esta carrera técnica es su capacidad para satisfacer las demandas del mercado laboral. Al egresar, los estudiantes estarán preparados para realizar elaboración de estrategias de comercialización, estudios de mercado, planes de ventas y campañas publicitarias, lo que les permite asegurar la calidad y efectividad de los productos y servicios en el mercado, alineándolos con las necesidades del consumidor y las tendencias comerciales emergentes. Esto no solo beneficia a las empresas al optimizar sus procesos de ventas, fidelización de clientes y posicionamiento de marca, sino que también contribuye a la responsabilidad social empresarial y al desarrollo de modelos de negocio más sostenibles, aspectos esenciales en la actualidad. La formación en normatividad vigente, regulaciones del comercio y principios de mercadotecnia ética garantiza que los egresados actúen de manera responsable y ética en su desempeño profesional, promoviendo prácticas comerciales justas, transparentes y alineadas con las exigencias del mercado globalizado.

Además, la carrera técnica de Mercadotecnia fomenta el desarrollo de competencias transversales como el trabajo en equipo, la comunicación efectiva, el pensamiento crítico, la resolución de problemas y la orientación al logro. Estas habilidades son esenciales en un mundo laboral cada vez más interconectado y competitivo, donde la capacidad de adaptarse a cambios en el mercado, comprender las necesidades del consumidor y desarrollar estrategias innovadoras marca la diferencia en el desempeño profesional. Al formar profesionales con una sólida base técnica en comercialización, investigación de mercados y estrategias publicitarias, junto con el fortalecimiento de habilidades blandas como el liderazgo, la negociación y la creatividad, se contribuye a la creación de un capital humano altamente capacitado, capaz de enfrentar los retos del futuro y aprovechar las oportunidades de los entornos comerciales y digitales emergentes. De esta manera, la carrera impulsa el crecimiento económico, la innovación y la competitividad de la región, consolidando a sus egresados como agentes clave en el desarrollo del sector mercadológico y empresarial.

Finalmente, la carrera no solo beneficia a los egresados y a las empresas, sino que también tiene un impacto positivo en la sociedad en general. Al promover la investigación y el desarrollo en el campo de la mercadotecnia y el comportamiento del consumidor, se pueden generar soluciones innovadoras a problemas sociales y ambientales, como la sobreproducción, el desperdicio de recursos, el consumo responsable y la ética en la comercialización de productos y servicios. De esta manera, la formación de Técnicos en Mercadotecnia se traduce en un avance hacia un desarrollo sostenible, donde la industria y la sociedad coexisten en armonía, garantizando un futuro próspero para las próximas generaciones del Estado de México. Esta carrera aporta no solo al crecimiento de la economía regional y nacional, sino también al bienestar social y ambiental, fomentando prácticas comerciales responsables, equitativas y alineadas con las necesidades del consumidor y del entorno.

Beneficios para la sociedad:
La carrera de Técnico en Mercadotecnia. es una opción educativa estratégica y valiosa por diversas razones.

Desarrollo Económico: Impulsa la competitividad empresarial, fomenta el emprendimiento y optimiza estrategias de comercialización, contribuyendo al crecimiento del sector comercial y de servicios.

Generación de Empleo: Forma profesionales capacitados para integrarse al mercado laboral o emprender negocios, creando oportunidades de empleo en el sector comercial, publicitario y de servicios.

Garantía en la Seguridad Industrial: Promueve prácticas comerciales éticas y cumplimiento normativo, asegurando estrategias de mercadotecnia responsables y alineadas con las regulaciones del sector.

Impacto en la Calidad de Vida: Mejora las oportunidades laborales y fomenta el emprendimiento, permitiendo a los egresados acceder a mejores ingresos y contribuir al bienestar social.

Sostenibilidad y Protección del Medio Ambiente: Fomenta estrategias de consumo responsable y mercadotecnia sustentable, promoviendo modelos de negocio alineados con la eficiencia de recursos y la reducción del impacto ambiental.

Solución de Problemas Tecnológicos y Procesales: Optimiza procesos comerciales mediante el uso de herramientas digitales, análisis de datos y automatización, mejorando la eficiencia en la toma de decisiones y la ejecución de estrategias mercadológicas.

Los módulos que integra esta carrera son:

Módulo I Auxilia en el proceso de administración del área de ventas.

Módulo II. Auxilia en la elaboración del estudio de mercado.

Módulo III Auxilia en la comercialización aplicando estrategias de comunicación

Módulo IV Asesora al cliente

Módulo V. Determinar las competencias profesionales a través de la estadía.

Al concluir su formación como Técnico en Mercadotecnia, el egresado será capaz de diseñar e implementar estrategias comerciales y de comunicación que respondan a las necesidades del mercado y las expectativas de los consumidores. Podrá planificar actividades de venta, realizar investigaciones de mercado para identificar oportunidades, desarrollar campañas publicitarias efectivas y gestionar la atención al cliente para asegurar su satisfacción. Además, estará preparado para aplicar la legislación vigente en mercadotecnia, como normativas sobre propiedad intelectual y protección al consumidor, garantizando el cumplimiento legal en las actividades comerciales.

El Técnico en Mercadotecnia podrá desempeñarse en roles como ejecutivo de ventas, asistente de investigación de mercados, coordinador de comunicación comercial o especialista en atención a clientes, tanto en empresas privadas como instituciones públicas o emprendimientos propios. Su formación le permitirá adaptarse a diversos sectores económicos, destacando por su creatividad, ética profesional, capacidad de análisis y orientación al cliente.

2.2 Competencia de la carrera técnica

El estudiante de la carrera de Técnico en Mercadotecnia de los Centros de Bachillerato Tecnológico al ejercer su quehacer en el ámbito laboral será capaz de:

- Auxiliar en las actividades dirigidas a la satisfacción de las necesidades del consumidor, para la comercialización de productos o servicios que generen rentabilidad en los negocios.

2.3 Perfil de Ingreso

El perfil de ingreso de los estudiantes de los Centros de Bachillerato Tecnológico de Educación Media Superior en el Estado de México para la Carrera Técnica en **Mercadotecnia** corresponde a los aprendizajes y actitudes desarrollados durante la educación básica, conforme al Plan de Estudio 2022, a saber:

I. Reconocen que son ciudadanas y ciudadanos que pueden ejercer su derecho a una vida digna, a decidir sobre su cuerpo, a construir su identidad personal y colectiva, así como a vivir con bienestar y buen trato, en un marco de libertades y responsabilidades con respecto a ellas mismas y ellos mismos, así como con su comunidad.

II. Viven, reconocen y valoran la diversidad étnica, cultural, lingüística, sexual, política, social y de género del país como rasgos que caracterizan a la nación mexicana.

III. Reconocen que mujeres y hombres son personas que gozan de los mismos derechos, con capacidad de acción, autonomía, decisión para vivir una vida digna, libre de violencia y discriminación.

IV. Valoran sus potencialidades cognitivas, físicas y afectivas a partir de las cuales pueden mejorar sus capacidades personales y de la comunidad durante las distintas etapas de su vida.

V. Desarrollan una forma de pensar propia que emplean para analizar y hacer juicios argumentados sobre su realidad familiar, escolar, comunitaria, nacional y mundial; conscientes de la importancia que tiene la presencia de otras personas en su vida y la urgencia de oponerse a cualquier tipo de injusticia, discriminación, racismo o clasismo en cualquier ámbito de su vida.

VI. Se perciben a sí mismas y a sí mismos como parte de la naturaleza, conscientes del momento que viven en su ciclo de vida y la importancia de entender que el medio ambiente y su vida personal son parte de la misma trama, por lo que entienden la prioridad de relacionar el cuidado de su alimentación, su salud física, mental, sexual y reproductiva con la salud planetaria desde una visión sustentable y compatible.

VII. Interpretan fenómenos, hechos y situaciones históricas, culturales, naturales y sociales a partir de temas diversos e indagan para explicarlos con base en razonamientos, modelos, datos e información con fundamentos científicos y saberes comunitarios, de tal manera que les permitan consolidar su autonomía para plantear y resolver problemas complejos considerando el contexto.

VIII. Interactúan en procesos de diálogo con respeto y aprecio a la diversidad de capacidades, características, condiciones, necesidades, intereses y visiones al trabajar de manera cooperativa. Son capaces de aprender a su ritmo y respetar el de las demás personas, adquieren nuevas capacidades, construyen nuevas relaciones y asumen roles distintos en un proceso de constante cambio para emprender proyectos personales y colectivos dentro de un mundo en rápida transformación.

IX. Intercambian ideas, cosmovisiones y perspectivas mediante distintos lenguajes, con el fin de establecer acuerdos en los que se respeten las ideas propias y las de otras y otros. Dominan habilidades de comunicación básica tanto en su lengua materna como en otras lenguas. Aprovechan los recursos y medios de la cultura digital, de manera ética y responsable para comunicarse, así como obtener información, seleccionarla, organizarla, analizarla y evaluarla.

X. Desarrollan el pensamiento crítico que les permita valorar los conocimientos y saberes de las ciencias y humanidades, reconociendo la importancia que tienen la historia y la cultura para examinar críticamente sus propias ideas y el valor de los puntos de vista de las y los demás como elementos centrales para proponer transformaciones en su comunidad desde una perspectiva solidaria. (SEP, 2022).

De igual forma, para ingresar a la carrera de Técnico Mercadotecnia**,** las y los estudiantes deben poseer actitudes y habilidades esenciales que faciliten su desarrollo y éxito en la profesión. Esto incluye una genuina actitud de servicio, caracterizada por empatía, disposición para ayudar y responsabilidad; habilidades efectivas en relaciones interpersonales, como la capacidad de colaboración, resiliencia en situaciones de alta presión y respeto por la diversidad; y competencias en comunicación, que abarcan la capacidad para expresar información de manera clara y precisa, la escucha activa y la comunicación intercultural, así mismo, debe tener un interés genuino por el medio ambiente buscando la preservación como el cuidado de la flora y fauna de su comunidad, localidad y país.

2.4 Perfil de Egreso

El perfil de egreso mínimo del bachillerato integra a los aprendizajes de trayectoria del componente de formación fundamental, con base a lo referido en el Acuerdo 09/05/24 que modifica al Acuerdo 09/08/23 por el que se establece y regula el Marco Curricular Común de la Educación Media Superior, Publicado en el Diario Oficial de la Federación, que a la letra dice:
"*El perfil de egreso mínimo que constituye el tronco común para las y los estudiantes que acreditan estudios de bachillerato o equivalentes, lo integran los aprendizajes de trayectoria del componente de formación fundamental del currículum fundamental".* (pág. 18)

A este perfil se suman los aprendizajes de trayectoria del currículum ampliado.

A continuación, se enuncian los aprendizajes de trayectoria del currículum fundamental y ampliado que constituyen el perfil de egreso del bachillerato:

- ***Currículum fundamental***

I. Recursos sociocognitivos

1. Lengua y comunicación
Aprendizajes de trayectoria del idioma Español:
• Valora discursos y expresiones provenientes de múltiples fuentes, situaciones y contextos para comprender, interactuar y explicar la realidad en la que vive; así como tomar decisiones pertinentes en lo individual y social.
• Valora la información y toma una postura ante la información de diversos tipos de textos para ampliar sus conocimientos, perspectivas, críticas y experiencias, que proporciona elementos para decidir sobre su vida personal, profesional y social.
• Trasmite conocimientos, cuestionamientos y experiencias a través de manifestaciones verbales y no verbales, de acuerdo con la situación, contexto e interlocutor, con el propósito de comprender, explicar su realidad y transformarla.
• Indaga sobre una situación, fenómeno o problemática y divulga los resultados de su investigación para beneficio de sí mismo o el medio que le rodea.

Aprendizajes de trayectoria del idioma inglés:
•Comprende oralmente expresiones cotidianas de uso frecuente relacionadas con áreas de experiencia que le son especialmente relevantes (información básica sobre sí mismo y su familia, compras, lugares de interés, ocupaciones, etc.). Interpreta adecuadamente mensajes orales sobre tareas simples y cotidianas que le son conocidas o habituales y que no requieran más que intercambios sencillos y directos de información. Da sentido a la información oral en términos sencillos sobre aspectos de su pasado y de su entorno, así como cuestiones relacionadas con sus necesidades inmediatas.

•Utiliza oralmente expresiones cotidianas de uso frecuente relacionadas con áreas de experiencia que le son especialmente relevantes (información básica sobre sí mismo y su familia, compras, lugares de interés, ocupaciones, etc.). Presenta mensajes orales de cómo llevar a cabo tareas simples y cotidianas que no requieran más que intercambios sencillos y directos de información que le son conocidas o habituales. Comparte de manera oral en términos sencillos sobre aspectos de su pasado y de su entorno, así como cuestiones relacionadas con sus necesidades inmediatas.

•Interpreta adecuadamente textos escritos sencillos y expresiones cotidianas de uso frecuente relacionadas con áreas de experiencia que son especialmente relevantes (información básica sobre la familia, compras, lugares de interés, ocupaciones, entre otros). Interpreta mensajes escritos que describen tareas simples y cotidianas, que no requieran más que expresiones sencillas y directas que sean conocidas o habituales. Selecciona textos escritos sencillos que desarrollen el placer de la lectura sobre aspectos del pasado y su entorno, así como cuestiones relacionadas con sus necesidades inmediatas.

•Escribe frases y oraciones cotidianas de uso frecuente relacionadas con áreas de experiencia que le son especialmente relevantes (información básica sobre sí mismo y su familia, compras, lugares de interés, ocupaciones, entre otros). Redacta mensajes escritos que describen tareas simples y cotidianas que impliquen información sencilla, directa, conocida y habitual. Describe por escrito aspectos de su pasado y de su entorno, así como cuestiones relacionadas con sus necesidades inmediatas.

2. Pensamiento matemático

Aprendizajes de trayectoria:

• Valora la aplicación de procedimientos automáticos y algorítmicos, así como la interpretación de sus resultados, para anticipar, encontrar y validar soluciones a problemas matemáticos, de áreas del conocimiento y de su vida personal.

• Adopta procesos de razonamiento matemático tanto intuitivos como formales tales como observar, intuir, conjeturar, y argumentar, para relacionar información y obtener conclusiones de problemas (matemáticos, de las ciencias naturales, experimentales y tecnología, sociales, humanidades, y de la vida cotidiana).

• Modela y propone soluciones a problemas tanto teóricos como de su entorno, empleando lenguaje y técnicas matemáticas.

• Explica el planteamiento de posibles soluciones a problemas y la descripción de situaciones en el contexto que les dio origen empleando lenguaje matemático y lo comunica a sus pares para analizar su pertinencia.

3. Conciencia histórica

Aprendizajes de trayectoria:

• Promueve la formación de pensamiento crítico a partir de la valoración de lo que aportó a su vida el estudio de los procesos históricos.

• Argumenta las razones de su presente a partir de la influencia de los hechos históricos en su vida personal y familiar para orientar las aspiraciones de su futuro.

• Asume que toda idea, creencia, ideología, objetos y realidades existentes en el tiempo actual se construyen a lo largo de la historia.

• Asume que se encuentra inmerso en un proceso histórico, lo cual le posibilita a responsabilizarse de la construcción del futuro, tanto en lo individual como en lo social.

4. Cultura digital

Aprendizajes de trayectoria:

• Se asume como ciudadano o ciudadana digital con una postura crítica e informada que le permite adaptarse a la disponibilidad de recursos y diversidad de contextos.

• Usa herramientas digitales para comunicarse y colaborar en el desarrollo de proyectos y actividades de acuerdo con sus necesidades y contextos.

• Soluciona problemas de su entorno utilizando el pensamiento y lenguaje algorítmico.

•Diseña y elabora contenidos digitales mediante técnicas, métodos y recursos tecnológicos para fortalecer su creatividad e innovar en su vida cotidiana.

II Áreas de conocimiento

1. Ciencias naturales, experimentales y tecnología

Aprendizajes de trayectoria:

• Las y los estudiantes comprenden qué es la materia y conciben sus interacciones para explicar muchas observaciones y fenómenos que experimentan en la vida diaria. A partir de una profunda comprensión de la estructura de la materia y de sus posibles combinaciones identifican por qué hay tantas y tan diferentes sustancias en el universo. Explican que la circulación de materia y energía está presente en todos los materiales y organismos vivos del planeta. Finalmente, los materiales nuevos pueden ser diseñados a partir de la comprensión de la naturaleza de la materia y ser utilizados como herramientas tecnológicas para la vida cotidiana.

• Las y los estudiantes comprenden que la conservación de la energía es un principio que se utiliza en todas las disciplinas científicas y en la tecnología, ya que aplica a todos los fenómenos naturales, experimentales y tecnología, conocidos; se utiliza tanto para dar sentido al mundo que nos rodea, como
para diseñar y construir muchos dispositivos que utilizamos en la vida cotidiana. Reconocen los mecanismos por los que la energía se transfiere y que la energía fluye de los objetos o sistemas de mayor temperatura a los de menor temperatura.

• Las y los estudiantes valoran el papel que juegan los ecosistemas y los sistemas biológicos de la tierra, a través de la comprensión de las interacciones de sus componentes. Identifican que toda la materia en los ecosistemas circula entre organismos vivos y no vivos, y que todos requieren de un flujo continuo de energía. Reconocen que los átomos de carbono circulan desde la atmósfera hacia las plantas, a través del proceso de fotosíntesis, y que pasan a través de las redes alimentarias para eventualmente regresar a la atmósfera. El conocimiento sobre los ecosistemas tiene aplicaciones tecnológicas en la medicina, la nutrición, la salud, la sustentabilidad, entre otros.

2. Ciencias sociales

Aprendizajes de trayectoria:

• Construye explicaciones de cómo las sociedades y el ámbito de lo público, satisfacen sus necesidades y genera alternativas que ayuden a transformar su entorno hacia una sociedad más justa y equitativa.

• Se asume como agente de transformación social desde sus grupos, roles, contextos y circunstancias, a partir de la explicación y articulación de las estructuras, relaciones e interacciones sociales.

• Valora los cambios sociales, jurídicos y del Estado para participar en la construcción de una sociedad sostenible y sustentable.

• Evalúa las funciones y desempeño del Estado para ejercer su derecho participativo e intervenir en la solución en el espacio público de problemas del contexto, que afectan en lo personal, lo familiar y en lo social.

•Analiza la actuación de grupos políticos o de poder y asume una postura crítica con el propósito de construir una sociedad más justa y equitativa.

3. Humanidades

Aprendizajes de trayectoria:

• Cuestiona y argumenta los significados (culturales, políticos, históricos, tecnológicos, naturales, entre otros) de las prácticas, discursos, instituciones y acontecimientos que constituyen su vida para fortalecer su afectividad y sus capacidades de construir su experiencia individual y colectiva.

• Somete a crítica los significados del estar juntos, cómo se conciben y experimentan las relaciones colectivas y con la naturaleza que potencian su capacidad de decisión ante situaciones y problemáticas de su vida.

• Se asume como agente de sí mismo y de la colectividad al experimentar los acontecimientos, discursos, instituciones, imágenes, objetos y prácticas que conforman sus vivencias.

Currículum ampliado

Aprendizajes de trayectoria

Responsabilidad Social

1.-Ejerce y promueve los derechos y valores, proponiendo soluciones para cambiar toda forma de desigualdad.

2.-Fomenta la inclusión y el respeto a la diversidad de todas las personas en la sociedad, actuando con perspectiva de género y enfoque interseccional.

3.-Colabora en la vida escolar, comunitaria y social, aportando ideas y soluciones para el bien común, en torno a la salud, la interculturalidad, el cuidado de la naturaleza y la transformación social.

4.-Contribuye a la resolución de conflictos de su entorno de manera autónoma, colaborativa y creativa para fomentar la cultura de paz.

5.-Construye y fortalece identidades a través de actividades artísticas, culturales y deportivas a nivel individual y colectivo.

Cuidado físico corporal

1.-Incorpora hábitos saludables y actividades físicas y deportivas como una elección para su vida.

2.-Desarrolla y promueve acciones de autocuidado enfocadas a la prevención intervención de conductas de riesgo, enfermedades o accidentes para su bienestar físico, mental y emocional.

3.-Se asume como cuerpo que siente, crea, expresa y comunica para fomentar el autocuidado.

4.-Ejerce su sexualidad de manera responsable, saludable y placentera procurando el bienestar y desarrollo integral propio y de las demás personas.

5.-Plantea metas a corto y mediano plazo para el cuidado del su cuerpo, mente y emociones como parte de su desarrollo integral.

Bienestar emocional afectivo

1.- Establece vínculos interpersonales saludables mediante el conocimiento de sus emociones y necesidades para su bienestar y desarrollo integral.

2.- Construye su proyecto de vida, a partir del reconocimiento de sus experiencias y expectativas, orientado al despliegue de sus capacidades e identificación de oportunidades de desarrollo integral.

3.-Construye lazos afectivos responsables e igualitarios, mediante el ejercicio pleno de su sexualidad.

4.-Aprecia y aplica formas creativas de expresar sus emociones, sentimientos y experiencias, de manera responsable, que le permitan su bienestar intra e interpersonal y desarrollarse como agente de transformación social.

2.4.1 Perfil de la formación laboral

El perfil laboral establece la formación requerida para preparar a las y los estudiantes como técnicos (as) en **Mercadotecnia**, teniendo en cuenta las necesidades contextuales del sector. Es crucial que las y los estudiantes desarrollen competencias laborales extendidas que les permitan integrarse eficazmente en el sector laboral, ya sea en el ámbito público, privado o como profesionales independientes en el ejercicio de su carrera técnica.

1. MÓDULO I Auxilia en el proceso de administración del área de ventas.

a) Apoya en los procesos logísticos del área de ventas
b) Apoya la integración de documentos del área de ventas
c) Vende productos y servicios
d) Instrumenta la práctica
e) Diferenciar el Perfil Profesional en el Escenario Real

2. MÓDULO II Auxilia en la elaboración del estudio de mercado

a) Auxilia en la segmentación del mercado
b) Auxilia en la investigación de las necesidades del cliente
c) Auxilia en el diseño de estrategias para el estudio del mercado
d) Problematiza la Práctica
e) Aplicar los Aprendizajes en una Actividad Laboral

3. MÓDULO III Auxilia en la comercialización aplicando estrategias de comunicación

a) Auxilia en la implementación de estrategias de relaciones públicas
b) Auxilia en la elaboración de estrategias publicitarias y promocionales
c) Auxilia en la publicidad de acuerdo al producto
d) Sistematizar y Gestionar Proyectos I
e) Aplicar los Aprendizajes en una Actividad Laboral

4. MÓDULO IV Asesora al cliente

a) Aplica estrategias de servicio al cliente
b) Atiende al cliente para satisfacer necesidades
c) Ejecuta estrategias de mercadotecnia aplicando el marco legal
d) Sistematizar y Gestionar Proyectos II
e) Explicar los Saberes de un Proceso Productivo

5.-MODULO V Determina las competencias profesionales a través de la Estadía.

a) Realiza la estadía.
b) Estructura los elementos teórico metodológicos del proyecto académico laboral

El perfil del Técnico en Mercadotecnia, no solo está determinado por sus competencias técnicas, sino también por un conjunto de actitudes, valores y destrezas que son fundamentales para su desempeño en el entorno laboral, tales como:

Actitudes Profesionales:

- Comunicación Efectiva: Establecer vínculos con sus clientes, mejorar su experiencia y aumentar sus ventas dentro de la empresa.
- Empatía: ayudar a generar confianza y fidelidad con los clientes.
- Trabajo en Equipo: Favorecer la integración de las personas y el desarrollo de habilidades sociales, facilitando el cumplimiento de los objetivos, generando sentido de pertenencia hacia el equipo y la empresa.
- Adaptabilidad: identificar y aprovechar oportunidades emergentes.
- Gestión del Tiempo: Organizar y priorizar tareas para asegurar una atención eficiente y puntual.
- Resolución de Problemas: Identificar problemas rápidamente y desarrollar soluciones efectivas.
- Paciencia: Mantener la calma y ser paciente en situaciones estresantes.
- Compromiso Ético: Manejo del Estrés: Ser capaz de mantener la compostura y la eficacia bajo presión.
- Capacidad de Aprendizaje Continuo: ayudar a las personas a adaptarse a los cambios en el mercado laboral y a las nuevas tecnologías, lo que les permite mantenerse relevantes y competitivos.

Valores:

- Responsabilidad: facilita la fidelización de clientes, al demostrar que la empresa posee un sentido genuino de responsabilidad social.
- Competencia y Profesionalismo: Capacidad para negociar con éxito y desarrollar estrategias ganar-ganar.
- Ética: compromiso con metas de responsabilidad ambiental, social o educativa
- Cumplimiento de Procedimientos: acto de garantizar que su contenido de marketing, publicidad y ventas sigue las reglas, normas y leyes vigentes.
- Confidencialidad: garantizar que los datos personales o la información no sea divulgada a terceros.

- Comunicación: conjunto de acciones y medios que se utilizan para interactuar con los clientes potenciales y actuales de una empresa.
- Respeto: crear una base sólida para establecer una relación de confianza.
- Prevención y Control de Riesgos: identificar, evaluar y controlar los peligros y riesgos asociados a un entorno laboral.

Destrezas

- Control y seguimiento de inventarios
- Aplicación de técnicas de ventas directas
- Elaboración de instrumentos básicos de investigación de mercado (encuestas, entrevistas)
- Implementación de estrategias promocionales en punto de venta
- Análisis básico de información comercial y de ventas
- Identificación de necesidades inmediatas del cliente
- Seguimiento de indicadores básicos de venta
- Atención y servicio al cliente en punto de venta
- Manejo y resolución de objeciones en ventas
- Seguimiento postventa
- Elaboración de material promocional básico
- Presentación efectiva de productos y servicios
- Organización de actividades promocionales
- Levantamiento de pedidos y órdenes de compra
- Aplicación de técnicas de exhibición de productos

2.5 Relación de Módulos, cargas horarias y sitios de inserción por módulo

MÓDULO	SUBMÓDULO	CARGA HORARIA	SITIOS DE INSERCIÓN
I Auxilia en el proceso de administración del área de ventas	I. Apoya en los procesos logísticos del área de ventas.	95 hrs	▪ Agencias de Marketing ▪ Organizaciones privadas de comercialización de bienes y servicios ▪ Organizaciones públicas ▪ Organizaciones políticas ▪ Negocios independientes ▪ Actividades profesionales independientes ▪ Asociaciones civiles no lucrativas ▪ Centros de distribución de productos ▪ Agencias publicitarias.
	II. Apoya en la integración de documentos del área de ventas	57 hrs	
	III. Vende productos y servicio	95 hrs	
	IV. Instrumenta la práctica	38 hrs	Empresas. Negocios. Organizaciones sociales.
	V Diferencia el perfil profesional en el escenario real.	38 hrs	

MÓDULO	SUBMÓDULO	CARGA HORARIA	SITIOS DE INSERCIÓN
II. Auxilia en la elaboración del estudio de mercado	I. Auxilia en la segmentación del mercado	95 hrs	▪ Comercio al por menor ▪ Agencias de investigación de mercados ▪ Empresas consultoras en mercadotecnia ▪ Despachos de mercadotecnia ▪ Departamentos comerciales
	II. Auxilia en la investigación de las necesidades del cliente	95 hrs	
	III. Auxilia en el diseño del estudio de mercado	57 hrs	
	IV. Problematiza la práctica	38 hrs	Empresas. Negocios. Organizaciones sociales.
	V. Aplica los aprendizajes en una activad laboral.	38 hrs	

MÓDULO	SUBMÓDULO	CARGA HORARIA	SITIOS DE INSERCIÓN
III Auxilia en la comercialización aplicando estrategias de comunicación	I. Auxilia en la implementación de estrategias de relaciones públicas.	95 hrs.	▪ Corporativos. ▪ Agencias digitales. ▪ Agencias de publicidad. ▪ Agencias de medios. ▪ Consultoras de mercadotecnia. ▪ Medios de comunicación. ▪ Departamento de mercadotecnia en los corporativos. ▪ Empresas consultoras integrales de negocio. ▪ Empresas de mercadotecnia para la industria inteligente. ▪ Empresas de servicio y manufactura.
	II. Auxilia en la elaboración de estrategias publicitarias y promocionales.	95 hrs	
	III. Auxilia en la publicidad de acuerdo al producto.	57 hrs	
	IV. Sistematiza y gestiona proyectos I	38 hrs	Empresas. Negocios. Organizaciones sociales.
	V. Demuestra las habilidades en un puesto laboral	38 hrs	

MÓDULO	SUBMÓDULO	CARGA HORARIA	SITIOS DE INSERCIÓN
IV Asesorar al cliente	I. Aplicar estrategias de servicio al cliente	38 hrs	• Distribución de material publicitario • Otros servicios profesionales, científicos y tecnológicos • Agencia de representación de medios • Agencia de anuncios publicitarios • Agencia de compra de medios a petición del cliente • Agencias de publicidad • Comercio al por menor en tiendas de autoservicio • Comercio al por menor en super mercados • Comercio al por menor en mini supers
	II. Atender al cliente para satisfacer necesidades	38 hrs	
	III. Ejecutar estrategias de mercadotecnia aplicando el marco legal	76 hrs	
	IV. Sistematiza y gestiona proyectos II	38 hrs	Empresas. Negocios. Organizaciones sociales.
	V. Explica los saberes de un proceso productivo.	38 hrs	

MÓDULO	SUBMÓDULO	CARGA HORARIA	SITIOS DE INSERCIÓN
V Determina las competencias profesionales a través de la estadía	I Realiza la estadía.	190 hrs	Empresas. Negocios. Organizaciones sociales.
	II Estructura los elementos teóricos metodológicos del proyecto académico laboral.	38 hrs	

2.6 Mapa de competencias laborales extendidas

Módulo I

AUXILIA EN EL PROCESO DE ADMINISTRACIÓN DEL ÁREA DE VENTAS

- Apoya en los procesos logísticos del área de ventas
- Apoya la integración de documentos del área de ventas
- Vende productos y servicios
- Instrumentar la práctica
- Diferenciar el Perfil Profesional en el Escenario Real

Módulo II

AUXILIA EN LA ELABORACIÓN DEL ESTUDIO DE MERCADO

- Auxilia en la segmentación del mercado
- Auxilia en la investigación de las necesidades del cliente
- Auxilia en el diseño de estrategias para el estudio del mercado
- Problematiza la práctica
- Aplicar los aprendizajes en una actividad laboral

Módulo III

AUXILIA EN LA COMERCIALIZACIÓN APLICANDO ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN

- Auxilia en la implementación de estrategias de relaciones públicas
- Auxilia en la elaboración de estrategias publicitarias y promocionales
- Auxilia en la publicidad de acuerdo al producto
- Sistematiza y gestiona proyectos I
- Demuestra las habilidades de un puesto laboral

Módulo IV

ASESORA AL CLIENTE

- Aplica estrategias de servicio al cliente
- Atiende al cliente para satisfacer necesidades
- Ejecuta estrategias de mercadotecnia aplicando el marco legal
- Sistematizar y gestionar proyectos II
- Explicar los saberes de un proceso productivo

Módulo V

DETERMINAR LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A TRAVÈS DE LA ESTADÍA

- Realiza la estadía
- Estructura los elementos teórico metodológicos del proyecto académico laboral

(Elaboración propia)

2.7 Habilidades para la Vida y el Trabajo (HVyT)

De acuerdo con el manual del Curriculum Laboral en la Educación Media Superior (2023) las HVyT es:

"… resultado de una investigación de campo en las escuelas y empresas que ofertan Educación Dual en media superior; su propósito fue identificar las habilidades socioemocionales, blandas o para la vida, términos que emplean para referirse al conjunto de habilidades, actitudes y competencias socioemocionales que permiten a los individuos aprender, tomar decisiones informadas y ejercer derechos para llevar una vida sana, productiva y convertirse en agentes de cambio. En la construcción del Marco se entrevistaron a estudiantes, egresados, docentes, instructores, directores de plantel, instituciones del sector público, cámaras empresariales y agencias internacionales. El resultado del proceso consultivo permitió contar con un marco de habilidades para la vida y el trabajo en la educación dual del tipo medio superior, así permitirá:

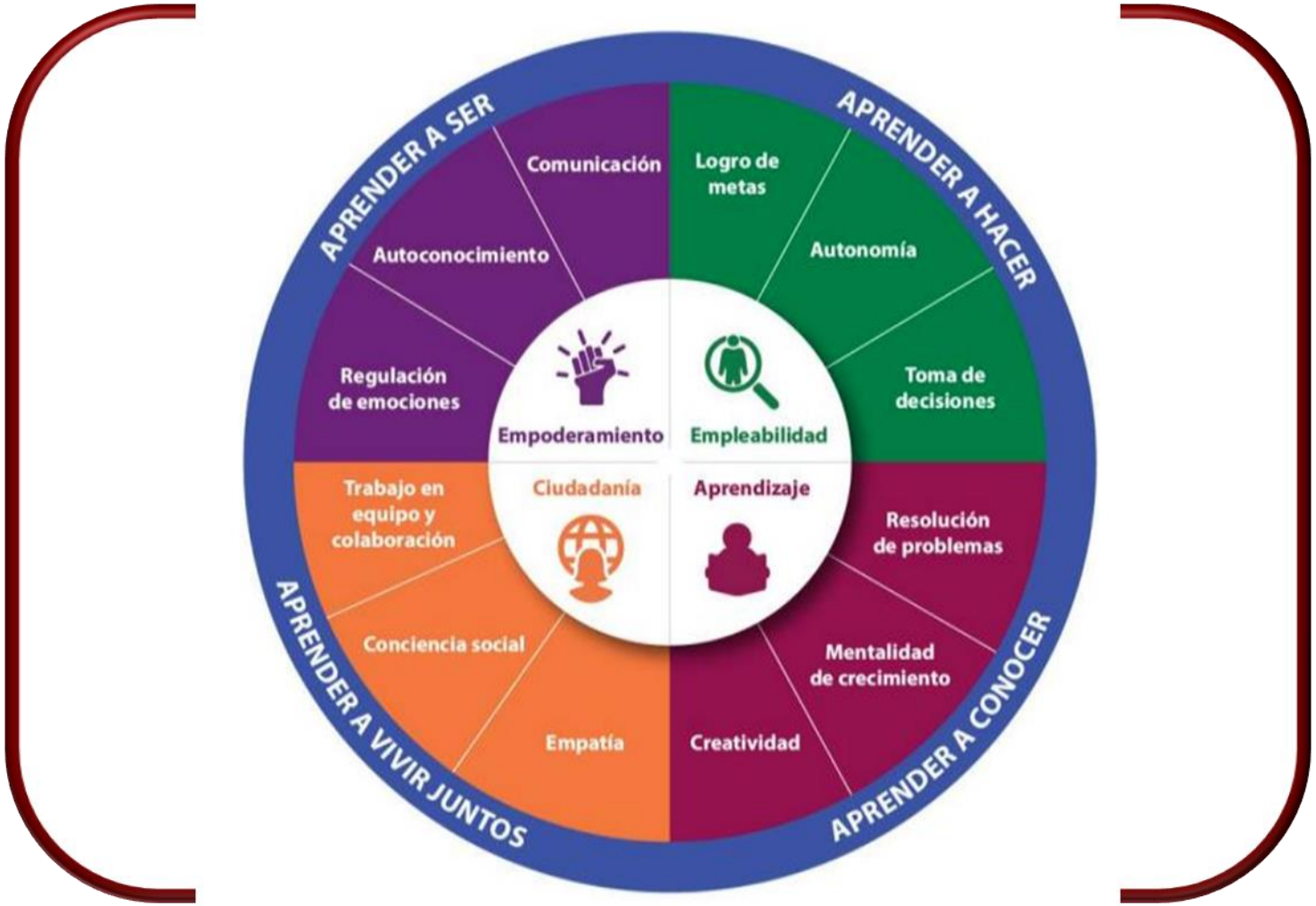
▪ Tener un lenguaje común entre las escuelas y las empresas en cuanto a las habilidades para la vida y el trabajo a desarrollar en las y los estudiantes registrados en algún modelo de educación dual.

▪ Desarrollar contenidos curriculares, materiales didácticos y procesos de formación con un enfoque común.

▪ Tener una referencia para procesos de selección, formación y evaluación de estudiantes que la autoridad educativa convenga para la opción educativa dual.

La importancia que tienen las HVyT dentro del sector productivo y en la vida de las personas, se considera importante incluirlas en el currículo no solo de la Educación Dual, sino en las modalidades y opciones educativas en que se imparte la formación para laboral a la que hace referencia el MCCEMS.

El marco de HVyT contiene las principales habilidades que puede ser adaptables a las necesidades de diferentes sectores, por lo que es importante, que se puedan seleccionar aquellas que son prioritarias fortalecer en las y los jóvenes, sin perder de vista la importancia de ofrecer una formación integral que procure su bienestar físico y socioemocional" (pág. 45).



Fuente: El Curriculum Laboral en la Educación Media Superior (SEP, 2023).

Dimensión	Habilidad	Definición	Habilidades relacionadas
Empoderamiento	**Comunicación**	Capacidad para compartir significados, deseos, necesidades y preocupaciones de forma verbal, no verbal o escrita, a través del intercambio de información y comprensión común.	Autoconocimiento, empatía, colaboración y trabajo en equipo.
	Regulación de emociones	Habilidad para reconocer y regular la expresión de emociones, sentimientos e impulsos de manera efectiva.	Toma de decisiones, resolución de problemas, empatía, comunicación.
	Autoconocimiento	Conocimiento y comprensión de sí mismo, toma de conciencia sobre motivaciones, necesidades, valores, pensamientos y emociones propias; identificación de las propias fortalezas, limitaciones y potencialidades.	Autoestima, empatía, confianza, regulación de emociones, autoeficacia.
Ciudadanía activa	**Colaboración y trabajo en equipo**	Capacidad para establecer relaciones interpersonales sanas y armónicas con personas y grupos diversos, que lleven al logro de metas grupales.	Comunicación, conciencia social, empatía, regulación de emociones, asertividad, resolución de problemas.
	Conciencia social	Habilidad para adoptar la perspectiva de otras personas con antecedentes y culturas distintas; implica sentir empatía y entender formas sociales	Empatía, respeto por la diversidad, colaboración, comunicación, resolución de problemas.
	Empatía	Capacidad de comprender los sentimientos y emociones de los demás sin juzgarles, y ser capaz de experimentarlas por sí mismo.	Respeto por la diversidad, resolución de conflictos, comunicación, colaboración y trabajo en equipo.

Fuente: El Curriculum Laboral en la Educación Media Superior (SEP, 2023).

Dimensión	Habilidad	Definición	Habilidades relacionadas
Aprendizaje	**Creatividad**	Capacidad de generar, articular o aplicar ideas, técnicas y perspectivas innovadoras, ya sea de forma individual o colaborativa.	Resolución de problemas, manejo de emociones, toma de decisiones, autonomía.
	Resolución de problemas	Capacidad para identificar una dificultad, tomar medidas lógicas a fin de encontrar una solución deseada, así como supervisar y evaluar la implementación de tal solución.	Toma de decisiones, conciencia social, creatividad, empatía, pensamiento crítico.
	Mentalidad de crecimiento	Conocimiento sobre los talentos y habilidades que son maleables y se pueden desarrollar con esfuerzo, perseverancia y práctica.	Autoconocimiento, resolución de problemas, toma de decisiones, autonomía en el trabajo, regulación de emociones.
Empleabilidad	**Toma de decisiones**	Proceso sistemático de elección entre un conjunto de alternativas, con base en criterios específicos e información disponible.	Autoconocimiento, regulación de emociones, comunicación, resolución de problemas, logro de metas.
	Logro de metas	Capacidad para establecer, planificar y trabajar para el logro de objetivos a corto y largo plazo, con criterios de éxito tangibles e intangibles. Implica organizar el trabajo, gestionar el tiempo adecuadamente y sostener la motivación, el impulso y el compromiso.	Persistencia, resolución de problemas, regulación de emociones, autoconocimiento, autonomía, propósito.
	Autonomía en el trabajo	Capacidad de aplicar aprendizaje personal (qué y cómo aprendemos) y hacer uso de la orientación para buscar continuamente el aprendizaje de nuevos conocimientos y habilidades para mejorar.	Resolución de problemas, creatividad, toma de decisiones, autoconocimiento, regulación de emociones.

Fuente: El Curriculum Laboral en la Educación Media Superior (SEP, 2023).

2.8 Conceptos Centrales de de la Educación para el Desarrollo Sostenible (CoCEDS)

Concepto	Definición	Habilidad
Nexo Agua-Energía-Alimento	Es un enfoque holístico e integrado para asegurar el acceso al agua, la energía y los alimentos a largo plazo, por lo que los ecosistemas desempeñan un papel central en el concepto. Se centra en la base de los recursos biofísicos y socioeconómicos de los que dependemos para lograr objetivos sociales, ambientales y económicos relacionados con el agua, la energía y los alimentos. Surge de la necesidad de ver cada sector como algo que no está separado; sino como algo complejo e inextricablemente entrelazado.	• Comienza por examinar todo el sistema y sus interrelaciones para entender dónde hay que actuar para mejorar la sostenibilidad de los recursos y/o servicios; solo entonces se formulan acciones (centradas en el agua o no). • Gestiona los conflictos e identifica los desafíos y las sinergias en los sectores Agua-Energía-Alimento; así como sus interrelaciones en el contexto local, regional y/o nacional de los y las estudiantes. • Pondera igualitariamente todos los sectores y tiene una perspectiva sistémica e integral para la protección del bienestar humano y la salud de los ecosistemas. • Ofrece un enfoque holístico e integrado para coadyuvar al acceso y disponibilidad al agua, la energía y los alimentos a largo plazo.
Servicios Ecosistémicos	Son todos los servicios que la naturaleza provee a la sociedad para sustentar la vida; varían en función de los ecosistemas (latitud, topografía, estado de conservación, entre otros), y del uso que la sociedad hace de ellos. Existen cuatro tipos de servicios: aprovisionamiento (productos obtenidos de la naturaleza); regulación (beneficios de la regulación de procesos de los ecosistemas); sostenimiento (servicios necesarios para la producción de otros servicios de los ecosistemas) y culturales (beneficios no materiales).	• Identifica el tipo de servicio ecosistémico urbano/rural procesado en la cadena de valor (provisión, regulación/soporte y cultural), y definido por la estructura física de la localidad, ciudad o región y no sólo por sus límites administrativos y/o normativos. • Desarrolla una lógica de interacción recíproca y equilibrada entre el capital natural y el social, para salvaguarda del bienestar humano y la regeneración de los servicios ofrecidos por los ecosistemas en el mediano y largo plazo. • Identifica compensaciones y externalidades e incorpora soluciones basadas en la naturaleza a las funciones ecológicas y sociales de los servicios ecosistémicos urbanos y las áreas protegidas urbanas (p.e. zonas verdes seminaturales como parques, cementerios), dentro un contexto socioeconómico particular.

Fuente: El Curriculum Laboral en la Educación Media Superior (SEP, 2023).

Concepto	Definición	Habilidad
Sistemas Socio-ecológicos	Es un concepto holístico, sistémico e inclusivo del ser humano en la naturaleza, es decir, un sistema adaptativo y complejo en el que interactúan componentes culturales, políticos, sociales, económicos, ecológicos y tecnológicos. La condición para asumirse como tal es que la delimitación del sistema se realice a partir de sus interacciones con los sistemas sociales y ecológicos con los que se relaciona.	• Identifica interacciones y componentes vitales que contribuyan al desarrollo de eco-comunidades resilientes (urbanas, rurales o mixtas; locales, nacionales, regionales). • Diseña sistemas complejos con enfoque en el desarrollo de la *resiliencia socio-ecológica* y la regeneración de los servicios ecosistémicos. • Transmite claramente los fundamentos de los sistemas sostenibles, sin importar el tipo particular de sistema socio-ecológico. • Delimita los sistemas a partir de las interacciones entre los componentes sociales (cultura, sociedad, economía y política) y ecológicos (naturaleza y ambiente) relacionados.
Economía Ecológica	Es el estudio de las distintas interacciones entre sistemas económicos y sistemas ecológicos. Por lo tanto, el campo de estudio de la economía es un subconjunto del campo de estudio de la ecología. Tiene en cuenta que el funcionamiento de los ecosistemas es complejo y no lineal, por lo que rebasar los umbrales, genera consecuencias irreversibles e impredecibles. Además, considera que el capital natural requiere ser preservado a un nivel crítico (Principio Precautorio), a través de proyectos de restauración de los ecosistemas.	• Analiza los procesos de crecimiento económico y de desarrollo desde una perspectiva sistémica, transdisciplinaria y circular. • Evalúa las cadenas de suministro y de valor, a través de análisis multicriterio y criterios bioéticos. • Interpreta la actividad económica y la gestión ecológica como un proceso co-evolucionario, en donde las sociedades son consideradas organismos vivos (metabolismo social). • Diseña sistemas de restauración de ecosistemas para la compensación parcial de la pérdida de capital natural (principio precautorio).

Fuente: El Curriculum Laboral en la Educación Media Superior (SEP, 2023).

2.9 Perfil docente en EMS

La Secretaría de Educación Pública, a través de la Unidad del Sistema para la Carrera de las Maestras y los Maestros (2024, diciembre) considera al docente:

…Como la o el profesional que asume ante el Estado y la sociedad la corresponsabilidad del aprendizaje de los educandos en la escuela, considerando las capacidades, circunstancias, necesidades, estilos y ritmos de aprendizaje de éstos y, en consecuencia, contribuye a los procesos de enseñanza y aprendizaje, como promotor, coordinador, guía, facilitador, investigador y agente directo del proceso educativo.

Algunas de las características deseables en este profesional que se incorpora a la función docente son su vocación hacia la enseñanza, entendiendo por ésta su interés por los demás, deseos y entusiasmo por compartir sus conocimientos con otros; así como, disposición y compromiso para la enseñanza, su comprensión y ejercicio del liderazgo, ya que busca a través de sus acciones y ejemplo el reconocimiento y apoyo del grupo laboral o social en el que se desenvuelve para el logro de objetivos propios y comunes.

Este profesional posee capacidades indispensables para el desempeño de la función docente, tales como: comunicar ideas de forma verbal y no verbal, clara y apropiadamente de acuerdo con el contexto en que sucede la interacción; comprender la situación que está viviendo otra persona, además de participar en conjunto con otros, aportando conocimientos y experiencias para el logro de objetivos y metas comunes.

Entre los aspectos que abarca la función docente están: la relación con la comunidad local, el desarrollo de pensamiento crítico y filosófico, el mejoramiento integral y constante de las y los estudiantes; además de la planeación, el dominio de los contenidos, el ambiente en el aula, las prácticas didácticas pertinentes, el máximo aprovechamiento escolar y aprendizaje de las y los alumnos, la solidaridad en la escuela, así como el diálogo y participación con madres y padres de familia o tutores.

Por lo anterior descrito, se presentan dominios, criterios e indicadores que conforman este perfil deseable para el docente de la Nueva Escuela Mexicana:

1. Asume la identidad de su función.

Desarrolla su función como agente fundamental en la formación integral de las y los estudiantes, en un marco de inclusión y respeto a la diversidad, con la finalidad de contribuir al logro de la excelencia educativa.

1.1. Reflexiona sobre sus conocimientos, habilidades, aptitudes, actitudes, principios y valores personales y profesionales, afines a la función docente en Educación Media Superior.

1.1.1. Analiza fortalezas y áreas de oportunidad en los conocimientos de las progresiones de aprendizaje de la Unidad de Aprendizaje Curricular, así como en sus recursos socioemocionales, pedagógicos y tecnológicos.

1.1.2. Analiza sus principios y valores personales y profesionales en el marco de la función docente.

1.1.3. Reconoce las características de la función docente, del modelo educativo y de la diversidad de contextos en la Educación Media Superior en el marco de la Nueva Escuela Mexicana.

1.2. Distingue la importancia de la función docente como agente fundamental en la formación de ciudadanos integrales, acorde con los principios de la Nueva Escuela Mexicana.

1.2.1. Distingue las características físicas, socioemocionales, culturales y cognoscitivas de las y los estudiantes de Educación Media Superior.

1.2.2. Distingue la importancia de generar empatía con las y los estudiantes de Educación Media Superior.

1.2.3. Distingue la importancia de respetar y valorar la interculturalidad y la diversidad de expresiones, identidades y corporalidades.

1.2.4. Comprende la relevancia de integrar el enfoque de los derechos humanos en su práctica profesional para generar ambientes sanos y seguros en la comunidad escolar.

1.2.5. Reconoce la importancia de fomentar la comunicación asertiva para relacionarse e interactuar con otros actores educativos de Educación Media Superior.

1.2.6. Reconoce la importancia de implementar acciones para fortalecer valores como la responsabilidad social, la honestidad, la educación integral en sexualidad, así como, el bienestar afectivo-emocional para una formación integral de las y los estudiantes y el enriquecimiento de su función docente.

1.3. Aplica los principios y valores establecidos en el Código de conducta de la institución en la que labora, en el desarrollo de su práctica docente.

1.3.1. Comprende el sentido de los principios y valores establecidos en el Código de conducta vigente en su institución.

1.3.2. Realiza acciones congruentes con el Código de conducta de la Secretaría de Educación Pública, en los ámbitos de su función.

1.4. Distingue la importancia de la normatividad académica y de los derechos de las y los estudiantes de Educación Media Superior para la mejora de los procesos de enseñanza y aprendizaje.

1.4.1. Aplica la normatividad académica que corresponde al ejercicio de su práctica docente acorde a la Nueva Escuela Mexicana.

1.4.2. Aplica el enfoque de los derechos humanos de las y los estudiantes de Educación Media Superior que corresponde al ejercicio de su práctica docente.

1.4.3. Reconoce los beneficios de aplicar la normatividad académica y de los derechos de las y los estudiantes de Educación Media Superior.

1.5. Analiza la normatividad administrativa para el logro de los propósitos formativos de la Educación Media Superior.

1.5.1. Aplica la normatividad administrativa vigente en los diferentes ámbitos de su práctica docente.

1.5.2. Reconoce los beneficios de aplicar la normatividad administrativa y de los derechos de las y los estudiantes de Educación Media Superior.

2. Domina el currículo para la enseñanza y el aprendizaje.

Comprende la articulación del modelo educativo con los contenidos, la transversalidad del conocimiento, considerando las características y contexto de las y los estudiantes de Educación Media Superior para el logro de los aprendizajes.

2.1. Domina los contenidos, estrategias y métodos comprendidos en el currículo, así como su interrelación con otros componentes de formación, para propiciar el logro de aprendizajes.

2.1.1. Distingue la estructura de los recursos sociocognitivos, áreas de conocimiento, recursos y ámbitos socioemocionales, las progresiones, estrategias y métodos de enseñanza aprendizaje, acordes al currículo de la Educación Media Superior.

2.1.2. Emplea el trabajo transversal (intradisciplinar, multidisciplinar, interdisciplinar y/o transdisciplinar) entre las diferentes Unidades de Aprendizaje Curricular del Marco Curricular Común de Educación Media Superior.

2.2. Emplea el enfoque pedagógico de la Educación Media Superior para facilitar experiencias significativas de aprendizaje acordes con el Marco Curricular Común de Educación Media Superior y su contexto escolar.

2.2.1. Reconoce la importancia de los principales rasgos del desarrollo físico, cognitivo, social y afectivo de las y los estudiantes de Educación Media Superior.

2.2.2. Reconoce los elementos del enfoque pedagógico de la Nueva Escuela Mexicana en la Educación Media Superior.

2.2.3. Diseña estrategias pedagógicas que incorporen la interculturalidad como un medio para propiciar la identidad y el sentido de pertenencia de las y los estudiantes en su entorno.

2.2.4. Distingue estrategias didácticas activas acordes con la Unidad de Aprendizaje Curricular, considerando las características y estilos de aprendizaje de las y los estudiantes de Educación Media Superior.

3. Planifica e implementa los procesos de enseñanza y aprendizaje.

Planifica e implementa el trabajo pedagógico para generar ambientes de aprendizaje, a partir de los planes y programas de estudio, así como, de las características y contexto de las y los estudiantes.

3.1. Planifica los procesos de enseñanza y aprendizaje de forma integral e interdisciplinar de acuerdo con el plan y programas de estudio, considerando las características y contexto de las y los estudiantes de Educación Media Superior.

3.1.1. Distingue las necesidades de aprendizaje por medio de un diagnóstico integral que apoye su planeación didáctica, considerando el Programa Aula, Escuela y Comunidad (PAEC).

3.1.2. Diseña estrategias de enseñanza y de aprendizaje, considerando el trabajo transversal (intradisciplina, multidisciplina, interdisciplina y transdisciplina) además de los principios de diversidad e inclusión para el logro de los aprendizajes.

3.1.3. Diseña estrategias de evaluación formativa, considerando las características, el contexto y los derechos de las y los estudiantes de Educación Media Superior.

3.1.4. Incorpora el enfoque humanista y los elementos del currículo fundamental y ampliado de Educación Media Superior en su planeación didáctica.

3.2. Implementa estrategias que generan situaciones de aprendizaje para el desarrollo integral de las y los estudiantes de Educación Media Superior.

3.2.1. Aplica diversas estrategias de enseñanza y de aprendizaje, acordes con las características y el contexto de sus estudiantes; así como con la Unidad de Aprendizaje Curricular que imparte.

3.2.2. Incorpora la Cultura Digital en las distintas Unidades de Aprendizaje Curricular, acorde al contexto de sus estudiantes.

3.2.3. Reconoce la importancia de adecuar su planeación didáctica con base en la evaluación formativa y el logro académico de sus estudiantes.

3.3. Aplica estrategias que generen ambientes favorables para el aprendizaje y promueven la cultura de la paz.

3.3.1. Aplica estrategias de comunicación asertiva, discusión y reflexión que favorecen el diálogo con y entre las y los estudiantes.

3.3.2. Aplica técnicas que fomentan la interacción del estudiantado en condiciones de igualdad, equidad y respeto a la diversidad y a los derechos de las y los estudiantes de la Educación Media Superior.

3.3.3. Aplica diversas estrategias de comunicación, colaboración y negociación para la resolución de conflictos personales e interpersonales que promueven ambientes sanos y seguros.

3.3.4. Utiliza estrategias de comunicación que promuevan los valores de respeto, tolerancia, igualdad, diálogo; y consenso de acuerdos que fomenten una cultura de paz en la comunidad escolar.

3.4. Aplica estrategias de evaluación con enfoque formativo, para el logro de aprendizajes significativos y la formación integral de las y los estudiantes.

3.4.1. Emplea estrategias de evaluación formativa congruentes con las actividades de enseñanza y de aprendizaje, implicadas en las progresiones de aprendizaje para el logro de las metas y mejoras del desempeño de las y los estudiantes.

3.4.2. Emplea estrategias y tipos de evaluación formativa que consideren diferentes métodos, técnicas, recursos, instrumentos y momentos.

3.4.3. Define criterios de evaluación formativa en corresponsabilidad con sus estudiantes, acordes con el desarrollo de las progresiones de aprendizaje.

3.4.4. Utiliza estrategias de retroalimentación como parte de la evaluación formativa que permiten a sus estudiantes reconocer el logro de sus aprendizajes y áreas de oportunidad.

4. Participa en el trabajo colegiado y en las actividades colaborativas de la comunidad escolar.

Contribuye a la consolidación de una comunidad escolar participativa para mejorar las actividades académicas, escolares y comunitarias.

4.1. Colabora en espacios de trabajo colegiado para contribuir al fortalecimiento de una comunidad profesional.

4.1.1. Colabora de forma activa en el trabajo de academia y en los consejos técnicos, conforme a los lineamientos vigentes del trabajo colegiado.

4.1.2. Diseña soluciones interdisciplinarias y transdisciplinarias a problemas de la comunidad escolar.

4.1.3. Comprende la importancia de la práctica y colaboración ciudadana mediante el intercambio de experiencias en colegiado para acompañar y enriquecer el trabajo de la comunidad educativa.

4.2. Crea con la comunidad escolar procesos de gestión y vinculación para la mejora continua del centro educativo, considerando la diversidad cultural y de perspectiva de género.

4.2.1. Promueve la vinculación con instancias externas al centro educativo que fortalezcan el proceso formativo de sus estudiantes, considerando la diversidad cultural y de perspectiva de género e inclusión.

4.2.2. Implementa estrategias de reflexión que sean orientadoras hacia el desarrollo de acciones educativas que favorezcan el bienestar social y atiendan problemáticas que afectan a la comunidad escolar.

5. Define su trayectoria de formación, capacitación y actualización para la mejora del ejercicio de su función.

Reflexiona sobre su práctica, formación académica y habilidad socioemocional para orientar su trayecto formativo.

5.1. Analiza su práctica docente, de forma individual y colectiva para identificar sus fortalezas y áreas de oportunidad.

5.1.1. Identifica fortalezas y áreas de oportunidad de su práctica docente, a partir de los resultados de aprendizaje de las y los estudiantes de Educación Media Superior.

5.1.2. Reconoce necesidades de formación, a partir del diálogo con sus pares y de la participación en espacios de trabajo colegiado.

5.1.3. Reconoce la importancia de su participación en los procesos institucionales de valoración de su práctica docente, en los diferentes niveles de organización del sistema educativo.

5.2. Construye su trayecto formativo, conforme al análisis y reflexión de su práctica, para la mejora continua de su función.

5.2.1. Participa en programas de formación, capacitación y actualización pertinentes, a partir de la necesidad de mejora de su práctica docente.

5.2.2. Emplea los conocimientos y recursos socioemocionales adquiridos en los programas de formación, capacitación o actualización para la formación integral de las y los estudiantes de Educación Media Superior.

5.2.3. Aplica los conocimientos y habilidades adquiridos en los programas de formación, capacitación y actualización, para la formación integral de las y los estudiantes de Educación Media Superior. (pág. 10). (USICAMM, 2024),

2.10 Perfil docente por Módulo

Módulo	Perfil Docente
MÓDULO I **AUXILIA EN EL PROCESO DE ADMINISTRACIÓN DEL ÁREA DE VENTAS.** **Submódulo I. Apoya en los procesos logísticos del área de ventas .** **Submódulo II. Apoya la integración de documentos del área de ventas.** **Submódulo III. Vende productos y servicios .**	**Submódulo I. Apoya en los procesos logísticos del área de ventas** **Perfil Docente:** *Grado académico: Lic. Mercadotecnia, Lic. Administración, Lic. Ventas y Comercialización, Lic. Administración de ventas, Lic. Relaciones Comerciales, Lic. Negocios Internacionales, Lic. Logística y afines *Experiencia: mínima de 6 meses, en ventas, publicidad, atención al cliente, comercio On- line, logística *Competencias: Identifique los canales de distribución de los bienes y servicio hacia un mercado determinado. Comprender el proceso de entradas y salidas de mercancías de un almacén. **Submódulo II. Apoya la integración de documentos del área de ventas.** **Perfil Docente** *Grado académico: Lic. Mercadotecnia, Lic. Administración, Lic. Ventas y Comercialización, Lic. Administración de ventas, Lic. Relaciones Comerciales, Lic. Negocios Internacionales, Lic. Logística, Lic. Contaduría y afines. *Experiencia: mínima de 6 meses en ventas, publicidad, atención al cliente, comercio On- line, logística, facturación. *Competencias: Identificar los documentos utilizados en el proceso de compra-venta de bienes y servicio. Reconocer la normatividad vigente de la documentación utilizada en la compra-venta de productos y servicios. Manejo de Software de facturación **Submódulo III. Vende productos y servicios .** **Perfil Docente** *Grado académico: Lic. Mercadotecnia, Lic. Administración, Lic. Ventas y Comercialización, Lic. Administración de ventas, Lic. Relaciones Comerciales, Lic. Negocios Internacionales, Lic. Logística, Lic. Contaduría y afines. *Experiencia: mínima de 6 meses en ventas, publicidad, atención al cliente, comercio On- line, logística, facturación. *Competencias: Identificar los documentos utilizados en el proceso de compra-venta de bienes y servicio. Reconocer la normatividad vigente de la documentación utilizada en la compra-venta de productos y servicios. Manejo de Software de facturación.

Módulo	Perfil Docente
MÓDULO I **AUXILIA EN EL PROCESO DE ADMINISTRACIÓN DEL ÁREA DE VENTAS.** **Submódulo IV Instrumenta la práctica**	**Submódulo IV Instrumenta la práctica** **Perfil Docente:** *Grado académico: Lic. administración, mercadotecnia, negocios internacionales, ciencias empresariales, contaduría, economía, finanzas, gestión de negocios, comercio internacional, ing, desarrollo e innovación empresarial. *Experiencia: mínima de 6 meses frente a grupo, conocimientos generales en el desarrollo de la cultura emprendedora, generación de proyecto emprendedor y plan de negocios. *Competencias: Capacidad para desarrollar una cultura emprendedora. *Requisitos adicionales: conocimiento en la creación de proyectos, trabajo en equipo, manejo y solución de conflictos.
Submódulo V Diferencia el perfil profesional en el escenario real.	**Submódulo V Diferencia el perfil profesional en el escenario real.** **Perfil Docente:** *Grado académico: Lic. Mercadotecnia, Lic. Administración, Lic. Ventas y Comercialización, Lic. Administración de ventas, Lic. Relaciones Comerciales, Lic. Negocios Internacionales, Lic. Logística, Lic. Contaduría y afines. *Experiencia:: mínima de 6 meses frente a grupo, conocimiento en la aplicación y elaboración de proyectos de investigación. *Competencias: • Distingue las características del modelo educativo vigente para su implementación. • Establecer las estrategias del proceso de enseñanza aprendizaje de acordes al contexto educativo. • Participa en el trabajo colegiado y en las actividades colaborativas de la comunidad escolar. *Requisitos adicionales: manejo de grupos, gestión del tiempo, comunicación asertiva, trabajo en equipo, priorizar necesidades, empatía, capacitad de gestión, conocimiento de la normatividad.

Módulo	Perfil Docente
MÓDULO II **AUXILIA EN LA ELABORACIÓN DEL ESTUDIO DE MERCADO** **Submódulo I. Auxilia en la segmentación del mercado** **Submódulo II. Auxilia en la investigación de las necesidades del cliente** **Submódulo III. Auxilia en el diseño de estrategias para el estudio del mercado**	**Submódulo I. Auxilia en la segmentación del mercado** **Perfil Docente:** *Grado académico: Lic. Administración, Lic. Mercadotecnia, Lic. Mercadotecnia y publicidad, Ing. Inteligencia de mercados, Ing. Desarrollo e innovación empresarial y afines. *Experiencia: mínima de 6 meses en Áreas de investigación de mercado *Competencias: Dominio de variables de segmentación, análisis de perfiles de consumidor, identificación de mercados meta y evaluación de segmentos potenciales *Requisitos adicionales **Submódulo II. Auxilia en la investigación de las necesidades del cliente** **Perfil Docente:** *Grado académico: Lic. En Mercadotecnia., Lic. Administración, Lic. Mercadotecnia y Publicidad, Ing. Inteligencia de Mercados, Ing. Desarrollo e Innovación Empresarial y afines *Experiencia: mínima de 6 meses en Áreas de investigación e inteligencia de mercado. *Competencias: Aplicación de técnicas de investigación cualitativa y cuantitativa, Diseño de instrumentos de recolección de datos, Manejo de técnicas de observación, Análisis del comportamiento del consumidor. *Requisitos adicionales **Submódulo III. Auxilia en el diseño de estrategias para el estudio del mercado** **Perfil Docente** *Grado académico: Lic. En Mercadotecnia., Lic. Administración, Lic. Mercadotecnia y Publicidad, Ing. Inteligencia de Mercados, Ing. Desarrollo e Innovación Empresarial y afines. *Experiencia: mínima de 6 meses en Áreas de investigación e inteligencia de mercado. *Competencias: Aplicación de técnicas de investigación cualitativa y cuantitativa, Diseño de instrumentos de recolección de datos, Manejo de técnicas de observación, Análisis del comportamiento del consumidor. *Requisitos adicionales

Módulo	Perfil Docente
MÓDULO II **AUXILIA EN LA ELABORACIÓN DEL ESTUDIO DE MERCADO** **Submódulo IV Problematiza la práctica**	**Submódulo IV Problematiza la práctica** **Perfil Docente:** ***Grado académico: Lic. administración, mercadotecnia, negocios internacionales, ciencias empresariales, contaduría, economía, finanzas, gestión de negocios, comercio internacional, ing, desarrollo e innovación empresarial. *Experiencia: mínima de 6 meses frente a grupo, conocimientos generales en el desarrollo de la cultura emprendedora, generación de proyecto emprendedor y plan de negocios. *Competencias: Capacidad para desarrollar una cultura emprendedora. *Requisitos adicionales: conocimiento en la creación de proyectos, trabajo en equipo, manejo y solución de conflictos.
Submódulo V Aplica los aprendizajes en una actividad laboral	**Submódulo V Aplica los aprendizajes en una actividad laboral** **Perfil Docente:** ***Grado académico: Lic. En Mercadotecnia., Lic. Administración, Lic. Mercadotecnia y Publicidad, Ing. Inteligencia de Mercados, Ing. Desarrollo e Innovación Empresarial y afines *Experiencia:: mínima de 6 meses frente a grupo, conocimiento en la aplicación y elaboración de proyectos de investigación. *Competencias: • Distingue las características del modelo educativo vigente para su implementación. • Establecer las estrategias del proceso de enseñanza aprendizaje de acordes al contexto educativo. • Participa en el trabajo colegiado y en las actividades colaborativas de la comunidad escolar. *Requisitos adicionales: manejo de grupos, gestión del tiempo, comunicación asertiva, trabajo en equipo, priorizar necesidades, empatía, capacitad de gestión, conocimiento de la normatividad.

Módulo	Perfil Docente
MÓDULO III **AUXILIA EN LA COMERCIALIZACIÓN APLICANDO ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN.** **Submódulo I. Auxilia en la implementación de estrategias de relaciones públicas.** **Submódulo II Auxilia en la Elaboración de Estrategias Publicitarias y Promocionales.** **Submódulo III. Auxilia en la Publicidad De Acuerdo al Producto.**	**Submódulo I. Auxilia en la implementación de estrategias de relaciones públicas.** **Perfil Docente** *Grado académico: Lic. en Mercadotecnia, Lic. en Mercadotecnia y Negocios Internacionales, Lic. en Periodismo, Lic. en Comunicación, Lic. en Comunicación,, Relaciones Públicas, Protocolo y Eventos, Lic. en Desarrollo del Talento Humano y afines. *Experiencia: mínimo 6 meses de docencia en el área Económico – Administrativo. Experiencia en agencia de Relaciones Públicas y Comunicación Corporativa. Experiencia en el campo de las Relaciones Públicas, Comunicación y Marketing. *Competencias: Comunicación Efectiva: Habilidad para comunicarse de manera clara y persuasiva tanto oral como escrita. Liderazgo: Habilidad para liderar equipos y motivar a otros. Análisis y Evaluación: Capacidad para analizar y evaluar la efectividad de las estrategias de comunicación. Conocimiento de tecnologías: Familiaridad con herramientas de comunicación digital, como redes sociales *Requisitos adicionales: Certificaciones profesionales como APR (Accredited Public Relations) o CPRC (Certific Public Relation Counselor) **Submódulo II. Auxilia en la Elaboración de Estrategias Publicitarias y Promocionales.** **Perfil Docente** *Grado académico: Lic. en Mercadotecnia, Lic. en Comunicación, Lic. en Publicidad, Lic. en Publicidad e Imagen, Lic. en Diseño y Comunicación Visual, Lic. en Diseño Publicitario y afines. *Experiencia: mínimo de 6 meses de docencia en el área de Mercadotecnia, Comunicación, Diseño Gráfico y Publicidad. Profesional en el área de publicidad; trabajador en agencia de publicidad, empresas u organizaciones gubernamentales, desarrollando campañas publicitarias y promocionales. Especialista en Marketing; desarrollando estrategias de Marketing y Promoción para productos o servicios en empresas y organizaciones. *Competencias: Comunicación Efectiva: Habilidad para comunicarse de manera clara y persuasiva tanto oral como escrita. Planificación estratégica: Capacidad para desarrollar planes de marketing y publicidad efectivos. Creatividad: Habilidades para desarrollar ideas innovadoras y creativas en publicidad y promoción. Conocimiento de tecnologías: Familiaridad con herramientas de comunicación digital, como redes sociales y software de gestión de campañas. *Requisitos adicionales: Manejo de Software especializado en Diseño Publicitario: Adobe Illustrator y Adobe Photoshop Certificaciones como Google Analytics, Facebook Ads, HubSpot **Submódulo III. Auxilia en la Publicidad De Acuerdo al Producto.** **Perfil Docente** *Grado académico: Lic. en Mercadotecnia, Lic. en Comunicación, Lic. en Publicidad, Lic. en Publicidad e Imagen, Lic. en Diseño Gráfico, Lic. en Diseño Publicitario y afines. *Experiencia: Un año de docencia en el área de Mercadotecnia, Comunicación, Diseño Gráfico y Publicidad. Profesional en el área de publicidad; trabajador en agencia de publicidad, empresas u organizaciones gubernamentales, desarrollando campañas publicitarias y promocionales. Especialista en Marketing; desarrollando estrategias de Marketing y Promoción para productos o servicios en empresas y organizaciones. *Competencias: Comunicación Efectiva: Habilidad para comunicarse de manera clara y persuasiva tanto oral como escrita. Planificación estratégica: Capacidad para desarrollar planes de marketing y publicidad efectivos. Creatividad: Habilidades para desarrollar ideas innovadoras y creativas en publicidad y promoción. Conocimiento de tecnologías: Familiaridad con herramientas de comunicación digital, como redes sociales y software de gestión de campañas. *Requisitos adicionales: Manejo de Software especializado en Diseño Publicitario: Adobe Illustrator y Adobe Photoshop Certificaciones como Google Analytics, Facebook Ads, HubSpot

Módulo	Perfil Docente
MÓDULO III **AUXILIA EN LA COMERCIALIZACIÓN APLICANDO ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN.** **Submódulo IV Sistematiza y gestiona proyectos I** **Submódulo V Demuestra las habilidades en un puesto laboral.**	**Submódulo IV Sistematiza y gestiona proyectos I** **Perfil Docente:** *Grado académico: Lic. administración, mercadotecnia, negocios internacionales, ciencias empresariales, contaduría, economía, finanzas, gestión de negocios, comercio internacional, ing, desarrollo e innovación empresarial. *Experiencia: mínima de 6 meses frente a grupo, conocimientos generales en el desarrollo de la cultura emprendedora, generación de proyecto emprendedor y plan de negocios. *Competencias: Capacidad para desarrollar una cultura emprendedora. *Requisitos adicionales: conocimiento en la creación de proyectos, trabajo en equipo, manejo y solución de conflictos. **Submódulo V Demuestra las habilidades en un puesto laboral**. **Perfil Docente:** *Grado académico: Lic. en Mercadotecnia, Lic. en Comunicación, Lic. en Publicidad, Lic. en Publicidad e Imagen, Lic. en Diseño Gráfico, Lic. en Diseño Publicitario y afines. *Experiencia:: mínima de 6 meses frente a grupo, conocimiento en la aplicación y elaboración de proyectos de investigación. *Competencias: • Distingue las características del modelo educativo vigente para su implementación. • Establecer las estrategias del proceso de enseñanza aprendizaje de acordes al contexto educativo. • Participa en el trabajo colegiado y en las actividades colaborativas de la comunidad escolar. *Requisitos adicionales: manejo de grupos, gestión del tiempo, comunicación asertiva, trabajo en equipo, priorizar necesidades, empatía, capacitad de gestión, conocimiento de la normatividad.

Módulo	Perfil Docente
MÓDULO IV ASESORA AL CLIENTE **Submódulo I. Aplicar estrategias de servicio al cliente**	**Submódulo I. Aplicar estrategias de servicio al cliente** **Perfil Docente:** *Grado académico: Lic. Mercadotecnia, Lic. Ventas, Lic. En Comercialización, Lic. Administración de ventas, Lic. Relaciones Comerciales, Lic. Negocios Internacionales y afines *Experiencia: mínima de 6 meses en ventas, servicio y atención al cliente, investigación de mercado, logística, comercialización. *Competencias: Asume la identidad de su función, Domina el currículo para la enseñanza y el aprendizaje, Planifica e implementa los procesos de enseñanza y aprendizaje, Participa en el trabajo colegiado y en las actividades colaborativas de la comunidad escolar y Define su trayectoria de formación, capacitación y actualización para la mejora del ejercicio de su función. *Requisitos adicionales.
Submódulo II. Atender al cliente para satisfacer necesidades.	**Submódulo II. Atender al cliente para satisfacer necesidades.** **Perfil Docente:** *Grado académico: Lic. Mercadotecnia, Lic. Ventas, Lic. En Comercialización, Lic. Administración de ventas, Lic. Relaciones Comerciales, Lic. Negocios Internacionales. *Experiencia: mínima de 6 meses en ventas, servicio y atención al cliente, investigación de mercado, logística, comercialización. *Competencias: Asume la identidad de su función, Domina el currículo para la enseñanza y el aprendizaje, Planifica e implementa los procesos de enseñanza y aprendizaje, Participa en el trabajo colegiado y en las actividades colaborativas de la comunidad escolar y Define su trayectoria de formación, capacitación y actualización para la mejora del ejercicio de su función. *Requisitos adicionales.
Submódulo III. Ejecutar estrategias de mercadotecnia aplicables al marco legal.	**Submódulo III. Ejecutar estrategias de mercadotecnia aplicables al marco legal.** **Perfil Docente:** *Grado académico: Lic. Mercadotecnia, Lic. Ventas, Lic. En Comercialización, Lic. Administración de ventas, Lic. Relaciones Comerciales, Lic. Negocios Internacionales. *Experiencia: mínima de 6 meses en ventas, servicio y atención al cliente, investigación de mercado, logística, comercialización. *Competencias: Asume la identidad de su función, Domina el currículo para la enseñanza y el aprendizaje, Planifica e implementa los procesos de enseñanza y aprendizaje, Participa en el trabajo colegiado y en las actividades colaborativas de la comunidad escolar y Define su trayectoria de formación, capacitación y actualización para la mejora del ejercicio de su función. *Requisitos adicionales.

Módulo	Perfil Docente
MÓDULO IV **ASESORA AL CLIENTE** **Submódulo IV Sistematiza y gestiona proyectos II** **Submódulo V Explica los saberes de un proceso productivo**	**Submódulo IV Sistematiza y gestiona proyectos II** **Perfil Docente:** ***Grado académico: Lic. administración, mercadotecnia, negocios internacionales, ciencias empresariales, contaduría, economía, finanzas, gestión de negocios, comercio internacional, ing, desarrollo e innovación empresarial. *Experiencia: mínima de 6 meses frente a grupo, conocimientos generales en el desarrollo de la cultura emprendedora, generación de proyecto emprendedor y plan de negocios. *Competencias: Capacidad para desarrollar una cultura emprendedora. *Requisitos adicionales: conocimiento en la creación de proyectos, trabajo en equipo, manejo y solución de conflictos. **Submódulo V Explica los saberes de un proceso productivo** **Perfil Docente:** ***Grado académico: Lic. Ventas, Lic. En Comercialización, Lic. Administración de ventas, Lic. Relaciones Comerciales, Lic. Negocios Internacionales y afines *Experiencia:: mínima de 6 meses frente a grupo, conocimiento en la aplicación y elaboración de proyectos de investigación. *Competencias: • Distingue las características del modelo educativo vigente para su implementación. • Establecer las estrategias del proceso de enseñanza aprendizaje de acordes al contexto educativo. • Participa en el trabajo colegiado y en las actividades colaborativas de la comunidad escolar. *Requisitos adicionales: manejo de grupos, gestión del tiempo, comunicación asertiva, trabajo en equipo, priorizar necesidades, empatía, capacitad de gestión, conocimiento de la normatividad.

Módulo	Perfil Docente
MÓDULO V. **DETERMINA LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A TRAVÉS DE LA ESTADÍA** **Submódulo I. Realiza la estadía.**	**Submódulo I. Realiza la estadía.** **Perfil Docente:** ***Grado académico: Licenciatura en Educación Preescolar, Licenciatura en Pedagogía, Licenciatura en Psicología y afines. *Experiencia: mínima de 6 meses frente a grupo, manejo de grupos y procesos evaluativos. *Competencias: Organiza su formación continua a lo largo de su trayectoria profesional. Domina y estructura los saberes para facilitar experiencias de aprendizaje significativo. Planifica los procesos de enseñanza y de aprendizaje atendiendo al enfoque por competencias, y los ubica en contextos disciplinares, curriculares y sociales amplios. Lleva a la práctica procesos de enseñanza y de aprendizaje de manera efectiva, creativa e innovadora a su contexto institucional. Evalúa los procesos de enseñanza y de aprendizaje con un enfoque formativo. *Requisitos adicionales: manejo de grupos, gestión del tiempo, comunicación asertiva, trabajo en equipo, priorizar necesidades, empatía, capacitad de gestión, conocimiento de la normatividad.
Submódulo II. Estructura los elementos teóricos metodológicos del proyecto académico laboral.	**Submódulo II. Estructura los elementos teóricos metodológicos del proyecto académico laboral.** **Perfil Docente:** ***Grado académico: Licenciatura en Educación Preescolar, Licenciatura en Pedagogía, Licenciatura en Psicología y afines. *Experiencia: mínima de 6 meses frente a grupo, manejo de grupos y procesos evaluativos. *Competencias: Distingue las características del modelo educativo vigente para su implementación. Establecer las estrategias del proceso de enseñanza aprendizaje de acordes al contexto educativo. Participa en el trabajo colegiado y en las actividades colaborativas de la comunidad escolar. *Requisitos adicionales: manejo de grupos, gestión del tiempo, comunicación asertiva, trabajo en equipo, priorizar necesidades, empatía, capacitad de gestión, conocimiento de la normatividad.

3. Nodos productivos del Estado de México

En el Estado de México existen diferentes nodos productivos, de los cuales se pueden identificar los nodos educativos productivos, los cuales facilitan la concentración entre la oferta y la demanda de soluciones innovadoras, enfocadas en sectores productivos o necesidades específicas, los cuales impactan en la oferta educativa de los Centros de Bachillerato Tecnológico y en la dinámica productiva de la región.

•**Nodo Aeroportuario:** el cual pretende fortalecer los servicios de conectividad internacional, aéreos y de aviación; consolidación de la industria de comunicaciones y transportes, así como el desarrollo económico regional turístico.

•**Nodo Logístico:** se destaca por el establecimiento y operación de la Plataforma Logística del Estado de México, en la cual se interceptan las carreteras México-Querétaro y Arco Norte, que permite contar con la conectividad internacional eficiente y servicios de valor agregado, como la concentración del manejo de carga y descarga de ferrocarriles, transporte y distribución de productos.

•**Nodo de Salud**: se caracteriza por la aglomeración de servicios de salud, teniendo la proyección del desarrollo de la industria química, farmacéutica y laboratorios, fortalecimiento de la infraestructura de salud pública y privada.

•**Nodo Tren Interurbano**: se caracteriza por un creciente número de servicios, dentro de los cuales sobresale el establecimiento de centros comerciales, el servicio de transporte y el servicio turístico, destaca como una de las obras más importantes de la construcción, no sólo por su extensión geográfica, sino por el crecimiento económico y demográfico que desencadenará en los municipios en donde tiene influencia.

.

- **Nodo Automotriz:** se caracteriza especialmente por la alta concentración de desarrollo industrial, los sectores más participativos son: la industria manufacturera, la industria de refacciones automotrices, la industria de productos químicos, manufacturas de textiles y de inyecciones de plástico, además del desarrollo de proyectos sustentables, que tienen como objetivo prioritario reducir los niveles de contaminación, manejar y aprovechar los residuos orgánicos, convertir el problema de la basura en una posibilidad de desarrollo, empleo y generación de energía.

- **Nodo Agroindustrial**, constituido a su vez por 4 subnodos:
    - *Subnodo Tejupilco:* las principales actividades económicas de la región se centran en el sector primario (agricultura, ganadería, silvicultura, apicultura, entre otras) y el terciario (comercio y servicios).
    - *Subnodo Villa Guerrero:* se caracteriza por su alta participación en el sector primario y terciario, siendo la actividad turística y agrícola, principalmente la hortofruticultura y floricultura, además de destacar en el sector terciario y secundario; con lugares de esparcimiento y relajación, por lo que, constantemente renueva los servicios que ofrece para atender a las crecientes demandas de la localidad y de sus visitantes.
    - *Subnodo Valle de Bravo*: se caracteriza por su alta participación en el sector primario y terciario, siendo la actividad comercial (turismo) y agrícola lo que más sobresale de la región.
    - *Subnodo Atlacomulco:* se caracteriza por el desarrollo del sector terciario, específicamente las actividades comerciales y de servicios. Los sectores primario y secundario están presentes en la región aunque en menor escala. Destacando la ganadería y la agricultura; la industria alimentaria, la industria de la madera y la industria textil, el desarrollo agroalimentario y acuícola.

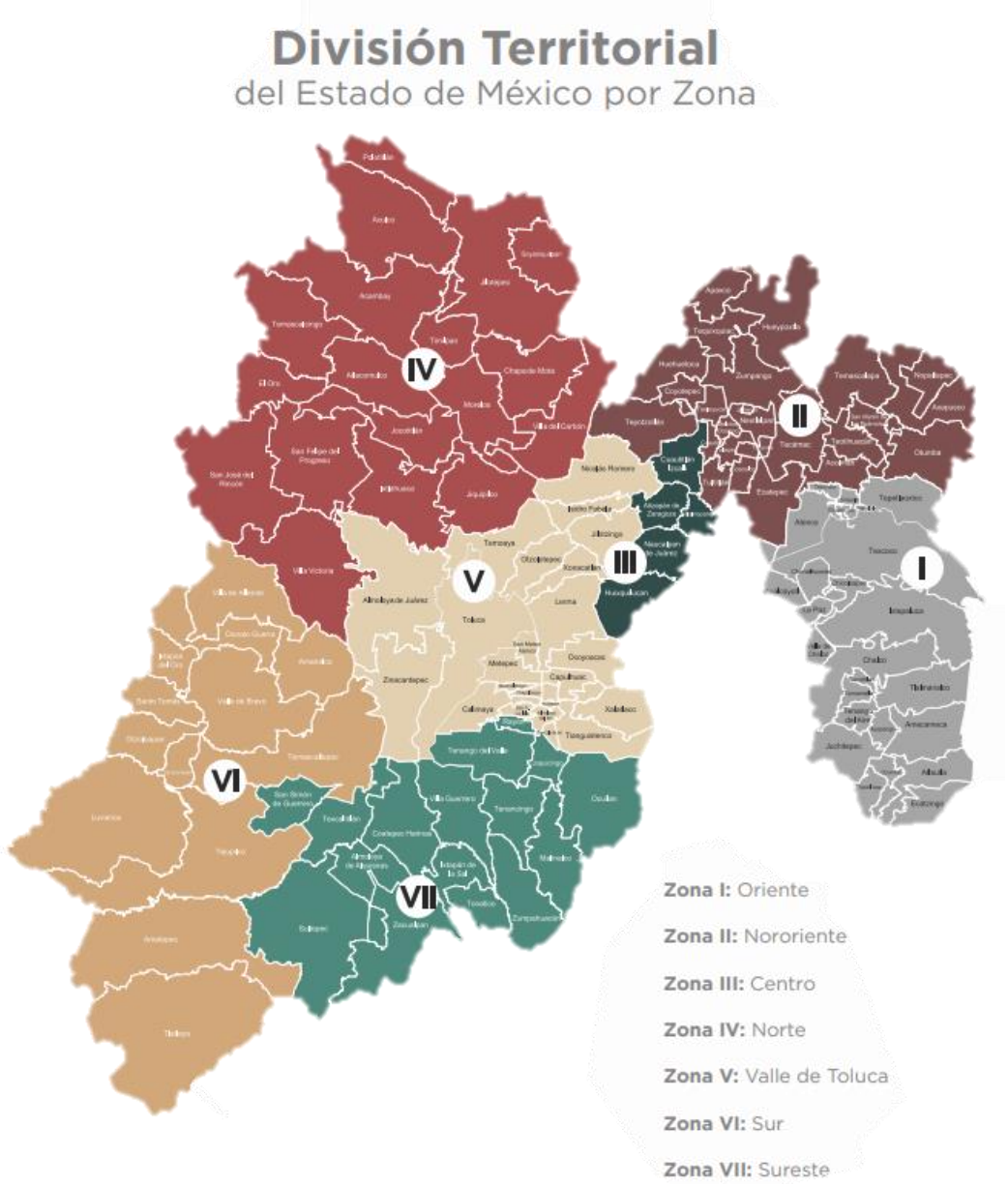
La identificación de los diferentes nodos productivos permite identificar y responder a las necesidades de la región en el sentido económico, permitiendo que la Educación Media Superior del Estado de México oferte planes y programas de estudio de carreras técnicas para que los estudiantes cuenten con las competencias genéricas, disciplinares y profesionales, así como las de empleabilidad, permitiendo que los egresados puedan acceder a otros estudios y/o incorporarse al sector productivo de la región..

División regional del Estado de México

Un aspecto fundamental es la división regional de la entidad, compuesta por 7 zonas (Oriente, Nororiente, Centro, Norte, Valle de Toluca, Sur y Sureste), que a su vez contendrán 19 regiones (Chalco, Ixtapaluca, Texcoco, Nezahualcóyotl, Ecatepec, Tecámac, Zumpango, Tultitlán, Tlalnepantla, Nicolás Romero, Jilotepec, Ixtlahuaca, Valle de Bravo, Toluca, Naucalpan, Lerma, Tenancingo, Sultepec y Tejupilco.

Permitiendo identificar las áreas de desarrollo económico y su relación con los nodos educativos productivos, para el desarrollo de la oferta educativa de los Centros de Bachillerato Tecnológico.

***Plan de Desarrollo del Estado de México 2023-2029**



4. Cambios principales en los programas de estudio

4. Cambios principales en los programas de estudio

El modelo educativo de la Nueva Escuela Mexicana representa una transformación profunda en la forma de impartir educación media superior, con el objetivo de formar estudiantes integrales, críticos y comprometidos con su entorno. Este modelo se centra en el desarrollo de competencias y habilidades necesarias para enfrentar los desafíos actuales, promoviendo así, el aprendizaje significativo, la inclusión, y la equidad. A través de metodologías innovadoras, como las basadas en prácticas en escenarios reales y/o estudios de casos, así como el uso de tecnologías avanzadas, busca preparar a los y las estudiantes no solo para un futuro profesional, sino también para ser ciudadanos responsables y activos en sus comunidades. La NEM pone énfasis en valores como la solidaridad, la justicia y el respeto, fundamentales para la construcción de una sociedad más justa y equitativa.

La Secretaría de Educación Pública, a través de la Coordinación Sectorial de Fortalecimiento Académico (COSFAC) (2024, febrero), considera que:

“El currículum laboral tiene como objetivo desarrollar en los estudiantes competencias laborales básicas y competencias laborales extendidas, que les permitan aplicar en forma integrada los conocimientos, destrezas, habilidades, actitudes y valores con responsabilidad y autonomía para desenvolverse en contextos específicos del desarrollo personal, académico, social y profesional en situaciones de la vida común, de estudio o trabajo a lo largo de la vida.

Competencias laborales. Se definen como la capacidad para aplicar conocimientos, destrezas, habilidades, actitudes y valores en el desarrollo personal, académico, social y profesional en situaciones de la vida común, de estudio o trabajo. Las competencias pueden describirse en términos de responsabilidades y autonomía, para desenvolverse en contextos específicos y diversos a lo largo de la vida.

Competencia laboral básica. Capacidad para aplicar conocimientos, destrezas, habilidades, actitudes y valores en el desarrollo personal, académico, socia l y profesional en situaciones de la vida común, de estudio o trabajo para que el estudiantado desarrolle la formación elemental o básica para el trabajo, que les permite desempeñar funciones laborales de nivel dos de competencia, aplicando soluciones a problemas simples en contextos conocidos y específicos. Tienen validez oficial dentro del Sistema Educativo Nacional (SEN), lo cual se expresa con la emisión del documento que acredita su formación.

Competencia laboral extendida. Capacidad para aplicar conocimientos, destrezas, habilidades, actitudes y valores en el desempeño de funciones laborales de grado de complejidad de nivel tres de competencia, aplicando procedimientos técnicos específicos. Tienen validez oficial dentro del SEN, lo cual se expresa con la emisión del certificado de estudios y título que acreditan su formación”(p. 10).

El programa de la Carrera Técnica **en Mercadotecnia** en el Estado de México en su nivel medio superior se ajusta a este nuevo modelo educativo, introduciendo cambios significativos tendientes a la mejora de la formación estudiantes en esta carrera, enfocándose en optimizar sus aprendizajes y habilidades a fin de hacer frente a los desafíos del entorno actual, adaptándose a los diferentes contextos socioculturales de las regiones que componen al Estado y fuera de este. A continuación, se describen algunos de los cambios:

- La creación de Unidades de Aprendizaje Curricular Estatales que forman parte de la estructura curricular oficial.
- La evaluación formativa del aprendizaje realizada por desempeño o producto, centrándose en que las y los estudiantes demuestren las capacidades de la competencia laboral extendida.
- La enseñanza y aprendizaje de las competencias se traduce en resultados de aprendizaje a lograr a través del dominio de actividades clave según el proceso formativo del desarrollo de la competencia.
- La incorporación de las Habilidades para la Vida y el Trabajo y los conceptos centrales para el desarrollo sostenible que propone la Secretaría de Educación Pública.
- El desarrollo de los programas de formación laboral es transversal a los recursos sociocognitivos, áreas del conocimiento y recursos socioemocionales, impulsados por el Programa Aula-Escuela-Comunidad.
- La incorporación del uso de tecnologías avanzadas y simuladores para la práctica , permitiendo a los y las estudiantes participar en un entorno seguro y controlado antes de interactuar en escenarios reales.
- La estructuración de prácticas profesionales y el servicio social, asegurando que el estudiantado obtenga una experiencia significativa y supervisada en diversos entornos.

5. Módulos que integran la carrera

Módulo I

Auxilia en el proceso de administración del área de ventas

323 horas/segundo semestre

Información general.

Submódulo I
Apoya en los procesos logísticos del área de ventas

Submódulo II
Apoya la integración de documentos del área de ventas

Submódulo III
Vende productos y servicios

Submódulo IV
Instrumenta La Práctica

Submódulo V
Diferencia el perfil profesional en el escenario real.

OCUPACIONES DE ACUERDO CON EL SISTEMA NACIONAL DE CLASIFICACIÓN DE OCUPACIONES (SINCO-2019)	
Código	**Descripción**
2	Profesionistas y técnicos
21	Profesionistas en ciencias económico- administrativas, ciencias sociales, humanistas y en artes
211	Administradores y mercadólogos
2112	Profesionistas y consultores en mercadotecnia, publicidad, comunicación y comercio exterior

SITIOS DE INSERCIÓN DE ACUERDO CON EL SISTEMA DE CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL DE AMÉRICA DEL NORTE (SCIAN-2023)	
Código	**Descripción**
43	Comercio al por mayor
437	Intermediación de comercio al por mayor
4373	Intermediación de comercio al por mayor
43731	Intermediación de comercio al por mayor
437312	Intermediación de comercio al por mayor de productos para la industria, el comercio y los servicios

Resultado del aprendizaje:

Al concluir el módulo, el estudiante adquiere la capacidad de:

- Apoyar en los procesos logísticos del área de ventas
- Apoyar la integración de documentos del área de ventas
- Vender productos y servicios
- Instrumentar la práctica
- Diferenciar el perfil profesional en el escenario real

Módulo I

Auxilia en el proceso de administración del área de ventas

Submódulo I: Apoya en los procesos logísticos del área de ventas

Resultado de Aprendizaje: Apoyar en los procesos logísticos del área de ventas

PROCESO PARA LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS																													
SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	RECURSOS SOCIOCOGNITIVOS					ÁREAS DE			RECURSOS SOCIOEMOCIONALES			HABILIDADES PARA LA VIDA Y EL TRABAJO													CONCEPTOS CENTRALES DE LA EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE			
														DIMENSIÓN															
														EMPODERAMIENTO			CIUDADANÍA ACTIVA			APRENDIZAJE			EMPLEABILIDAD						
			LENGUA Y COMUNICACIÓN	LENGUA EXTRANJERA (INGLÉS)	PENSAMIENTO MATEMÁTICO	CONCIENCIA HISTÓRICA	CULTURA DIGITAL	HUMANIDADES	CIENCIAS SOCIALES	CIENCIAS NATURALES, EXPERIMENTALES Y TECNOLOGÍA	RESPONSABILIDAD SOCIAL	CUIDADO FÍSICO CORPORAL	BIENESTAR EMOCIONAL AFECTIVO	COMUNICACIÓN	REGULACIÓN DE EMOCIONES	AUTOCONOCIMIENTO	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	CONCIENCIA SOCIAL	EMPATÍA	CREATIVIDAD	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	MENTALIDAD DE CRECIMIENTO	TOMA DE DECISIONES	LOGRO DE METAS	AUTONOMÍA EN EL TRABAJO	NEXO AGUA-ENERGÍA-ALIMENTO	SERVICIOS ECOSISTÉMICOS	SISTEMAS SOCIOECOLÓGICOS	ECONOMÍA ECOLÓGICA
S.I	Aplica los fundamentos de la mercadotecnia en los procesos de comercialización de las organizaciones.	Identifica los fundamentos de la mercadotecnia en diferentes sectores económicos.	x				x	x	x		x			x			x	x		x				x					
		Utiliza los elementos de la 4 "P" Producto, precio, promoción y plaza en las organizaciones	x				x	x	x		x			x			x			x	x		x	x	x				
	Organiza los procesos de comercialización y distribución de bienes y servicios.	Describe los procesos de la cadena logística definiendo la planificación, producción, almacenamiento y distribución desde el punto de origen, hasta el punto de consumo.	x		x		x		x		x			x			x	x		x	x		x	x	x				
		Diseña y selecciona canales de distribución directos e indirectos, de un producto o servicio.	x				x	x	x		x			x			x	x		x	x	x	x	x					
	Desarrolla procesos de entrada y salida del almacén.	Explica los procesos de entrada y salida de almacén: documentación, inspección de mercancía, registros de entrada, almacenamiento.	x		x		x		x		x			x			x			x	x		x	x					
		Implementa procesos de entrada y salida del almacén de acuerdo al tipo de organización.	x		x		x	x	x		x			x			x	x		x	x	x	x	x				x	x

Módulo I

Submódulo II: Apoya la integración de documentos del área de ventas

Resultado de Aprendizaje: Apoyar en la integración de documentos del área de ventas

PROCESO PARA LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS																													
SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	RECURSOS SOCIOCOGNITIVOS					ÁREAS DE			RECURSOS SOCIOEMOCIONALES			HABILIDADES PARA LA VIDA Y EL TRABAJO														CONCEPTOS CENTRALES DE LA EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE			
														DIMENSIÓN																	
														EMPODERAMIENTO			CIUDADANÍA ACTIVA			APRENDIZAJE			EMPLEABILIDAD								
			LENGUA Y COMUNICACIÓN	LENGUA EXTRANJERA (INGLÉS)	PENSAMIENTO MATEMÁTICO	CONCIENCIA HISTÓRICA	CULTURA DIGITAL	HUMANIDADES	CIENCIAS SOCIALES	CIENCIAS NATURALES, EXPERIMENTALES Y TECNOLOGÍA	RESPONSABILIDAD SOCIAL	CUIDADO FÍSICO CORPORAL	BIENESTAR EMOCIONAL AFECTIVO	COMUNICACIÓN	REGULACIÓN DE EMOCIONES	AUTOCONOCIMIENTO	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	CONCIENCIA SOCIAL	EMPATÍA	CREATIVIDAD	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	MENTALIDAD DE CRECIMIENTO	TOMA DE DECISIONES	LOGRO DE METAS	AUTONOMÍA EN EL TRABAJO	NEXO AGUA-ENERGÍA-ALIMENTO	SERVICIOS ECOSISTÉMICOS	SISTEMAS SOCIOECOLÓGICOS	ECONOMÍA ECOLÓGICA
S. II	Realiza documentos aplicables en la compra y venta de productos y servicios.	Identifica las características de los documentos aplicables para la venta: catálogo, folleto, directorio de clientes.	x		x		x		x		x			x			x				x	x	x	x	x				
		Elabora los documentos promopublicitarios para la venta de productos y servicios.	x		x		x		x		x			x			x			x	x	x	x	x	x				
	Elabora documentos comerciales de acuerdo a la normatividad aplicable, empleando aplicaciones informáticas	Reconoce los requisitos de los documentos mercantiles para la compra venta de productos y servicios, apegados a la normatividad aplicable.	x		x		x		x		x			x			x				x	x	x	x	x				
		Emplea Software para el uso y manejo de documentación comercial de acuerdo al tipo de empresas.	x		x		x		x		x			x			x				x	x	x	x	x				

Módulo I

Submódulo III: Vende productos y servicios

Resultado de Aprendizaje: Vender productos y servicios

PROCESO PARA LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS																												
SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	RECURSOS SOCIOCOGNITIVOS					ÁREAS DE			RECURSOS SOCIOEMOCIONALES			HABILIDADES PARA LA VIDA Y EL TRABAJO												CONCEPTOS CENTRALES DE LA EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE			
														DIMENSIÓN															
														EMPODERAMIENTO			CIUDADANÍA ACTIVA			APRENDIZAJE			EMPLEABILIDAD						
			LENGUA Y COMUNICACIÓN	LENGUA EXTRANJERA (INGLÉS)	PENSAMIENTO MATEMÁTICO	CONCIENCIA HISTÓRICA	CULTURA DIGITAL	HUMANIDADES	CIENCIAS SOCIALES	CIENCIAS NATURALES, EXPERIMENTALES Y TECNOLOGÍA	RESPONSABILIDAD SOCIAL	CUIDADO FÍSICO CORPORAL	BIENESTAR EMOCIONAL AFECTIVO	COMUNICACIÓN	REGULACIÓN DE EMOCIONES	AUTOCONOCIMIENTO	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	CONCIENCIA SOCIAL	EMPATÍA	CREATIVIDAD	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	MENTALIDAD DE CRECIMIENTO	TOMA DE DECISIONES	LOGRO DE METAS	AUTONOMÍA EN EL TRABAJO	NEXO AGUA-ENERGÍA-ALIMENTO	SERVICIOS ECOSISTÉMICOS	SISTEMAS SOCIOECOLÓGICOS	ECONOMÍA ECOLÓGICA
S. III	Emplea los fundamentos de ventas	Identifica los fundamentos de venta que integran un proceso de comercialización	x				x				x			x		x	x		x										
		Utiliza la tipología del cliente, comportamiento, motivaciones y necesidades para planear estrategias de venta.	x				x				x			x		x	x		x										
	Opera los procesos de comercialización y promoción de productos y servicios	Reconoce las diferentes estrategias de promoción de productos y servicios.	x		x		x				x			x		x	x		x	x	x	x	x	x					
		Elabora un plan promocional de comercialización, para persuadir la venta.	x		x		x				x			x		x	x		x	x	x	x	x	x					
	Vende productos y servicio	Define técnicas de venta para lograr una negociación exitosa.	x		x		x				x			x		x	x		x	x	x	x	x	x					
		Ejemplifica las técnicas de venta de productos y servicios en punto de venta con diversas estrategias promocionales.	x		x		x				x			x		x	x		x	x	x	x	x	x					

Módulo I

Submódulo VI: Instrumenta la Práctica

Resultado de Aprendizaje: Instrumentar la práctica

PROCESO PARA LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS																														
SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	RECURSOS SOCIOCOGNITIVOS					ÁREAS DE			RECURSOS SOCIOEMOCIONALES			HABILIDADES PARA LA VIDA Y EL TRABAJO															CONCEPTOS CENTRALES DE LA EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE			
														DIMENSIÓN														
														EMPODERAMIENTO			CIUDADANÍA ACTIVA			APRENDIZAJE			EMPLEABILIDAD						
			LENGUA Y COMUNICACIÓN	LENGUA EXTRANJERA (INGLÉS)	PENSAMIENTO MATEMÁTICO	CONCIENCIA HISTÓRICA	CULTURA DIGITAL	HUMANIDADES	CIENCIAS SOCIALES	CIENCIAS NATURALES, EXPERIMENTALES Y TECNOLOGÍA	RESPONSABILIDAD SOCIAL	CUIDADO FÍSICO CORPORAL	BIENESTAR EMOCIONAL AFECTIVO	COMUNICACIÓN	REGULACIÓN DE EMOCIONES	AUTOCONOCIMIENTO	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	CONCIENCIA SOCIAL	EMPATÍA	CREATIVIDAD	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	MENTALIDAD DE CRECIMIENTO	TOMA DE DECISIONES	LOGRO DE METAS	AUTONOMÍA EN EL TRABAJO	NEXO AGUA-ENERGÍA-ALIMENTO	SERVICIOS ECOSISTÉMICOS	SISTEMAS SOCIOECOLÓGICOS	ECONOMÍA ECOLÓGICA
S. IV	Determina el quehacer del Técnico para identificar las oportunidades de negocio o de inserción laboral dentro de su comunidad	Analiza el perfil de egreso y las áreas ocupacionales de la carrera técnica cursada, para identificar áreas de inserción laboral.	x	x	x		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Reconoce los elementos básicos de las empresas de la localidad, su finalidad y áreas ocupacionales afines a la carrera cursada.	x	x	x		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Identifica una necesidad o problemática a partir de la carrera técnica cursada, para una posible solución o una propuesta de mejora.	x	x	x		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Identifica conceptos y características de las microempresas, así como la finalidad y estructura del plan de negocio.	x	x	x		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Aplica métodos de recolección de datos para identificar las oportunidades de negocio.	x	x	x		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Sintetiza los contenidos de la cultura emprendedora (empresa, tipos de empresa, áreas funcionales, entre otras), con el propósito de diseñar un proyecto de microempresa.	x	x	x		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Módulo I

Submódulo V: Diferencia el perfil profesional en el escenario real

Resultado de Aprendizaje: Diferenciar el perfil profesional en el escenario real

PROCESO PARA LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS																													
SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	RECURSOS SOCIOCOGNITIVOS					ÁREAS DE			RECURSOS SOCIOEMOCIONALES			HABILIDADES PARA LA VIDA Y EL TRABAJO														CONCEPTOS CENTRALES DE LA EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE			
														DIMENSIÓN															
														EMPODERAMIENTO			CIUDADANÍA ACTIVA			APRENDIZAJE			EMPLEABILIDAD						
			LENGUA Y COMUNICACIÓN	LENGUA EXTRANJERA (INGLÉS)	PENSAMIENTO MATEMÁTICO	CONCIENCIA HISTÓRICA	CULTURA DIGITAL	HUMANIDADES	CIENCIAS SOCIALES	CIENCIAS NATURALES, EXPERIMENTALES Y TECNOLOGÍA	RESPONSABILIDAD SOCIAL	CUIDADO FÍSICO CORPORAL	BIENESTAR EMOCIONAL AFECTIVO	COMUNICACIÓN	REGULACIÓN DE EMOCIONES	AUTOCONOCIMIENTO	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	CONCIENCIA SOCIAL	EMPATÍA	CREATIVIDAD	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	MENTALIDAD DE CRECIMIENTO	TOMA DE DECISIONES	LOGRO DE METAS	AUTONOMÍA EN EL TRABAJO	NEXO AGUA-ENERGÍA-ALIMENTO	SERVICIOS ECOSISTÉMICOS	SISTEMAS SOCIOECOLÓGICOS	ECONOMÍA ECOLÓGICA
S. V	Reconoce la importancia de la inserción al campo laboral de acuerdo con la carrera cursada.	Asocia el perfil de la carrera cursada con el escenario real para desarrollar las actividades logradas de las competencias laborales y extendidas (ALCLE).	x	x	x		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Identifica las diferentes modalidades de titulación vigentes, para el diseño de una metodología de investigación que conforme los contenidos del Proyecto de Titulación.	x	x	x		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Comprende el proceso de las actividades dentro del aula y en el escenario real para el desarrollo integral del estudiante.	x	x	x		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Observa las necesidades de desarrollo en el escenario real, para una propuesta de mejora.	x	x	x		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Módulo I

Auxilia en el proceso de administración del área de ventas.

Estrategia de evaluación del aprendizaje.

La evaluación se realiza con el propósito de evidenciar el logro de las competencias laborales; se lleva a cabo de manera global e integradora, mediante un proceso continuo y dinámico, creando las condiciones en las que se aplica y articula el Currículum Laboral con el Currículum Fundamental, el Currículum Ampliado, las Habilidades para la Vida y el Trabajo, así como los conceptos centrales de la Educación para el Desarrollo Sostenible en distintos espacios de aprendizaje y desempeño profesional. En el contexto de la evaluación por competencias es necesario recuperar las evidencias de desempeño con diversos instrumentos de evaluación, como la guía de observación, bitácoras y registros anecdóticos, entre otros. Las evidencias por producto, con carpetas de trabajos, reportes, bitácoras y listas de cotejo, entre otras. Para lo cual se aplicará una serie de prácticas demostrativas, guiadas, supervisadas y autónomas, que permitan arrojar evidencias del logro de las competencias laborales.

SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	PRODUCTO	DESEMPEÑO
S.I	Aplica los fundamentos de la mercadotecnia en los procesos de comercialización de las organizaciones.	Identifica los fundamentos de la mercadotecnia en diferentes sectores económicos. Utiliza los elementos de la 4 "P" Producto, precio, promoción y plaza en las organizaciones	Organizador grafico de rueda que muestre el proceso de las 4P de la mercadotecnia / Lista de cotejo	
	Organiza los procesos de comercialización y distribución de bienes y servicios.	Describe los procesos de la cadena logística definiendo la planificación, producción, almacenamiento y distribución desde el punto de origen, hasta el punto de consumo. Diseña y selecciona canales de distribución directos e indirectos, de un producto o servicio.	Video del proceso de comercialización mostrando diferentes tipos de canales de distribución / Rubrica	
	Desarrolla procesos de entrada y salida del almacén.	Explica los procesos de entrada y salida de almacén: documentación, inspección de mercancía, registros de entrada, almacenamiento. Implementa procesos de entrada y salida del almacén de acuerdo al tipo de organización.	Historieta de proceso de entrada y salida de almacén / Lista de cotejo	

SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	PRODUCTO	DESEMPEÑO
S.II	Realiza documentos aplicables en la compra y venta de productos y servicios.	Identifica las características de los documentos aplicables para la venta: catálogo, folleto, directorio de clientes., fichero.	Catálogo digital de documentos, que muestre los elementos y uso de los documentos del área de ventas Lista de cotejo	
		Elabora los documentos promopublicitarios para la venta de productos y servicios.		
	Elabora documentos comerciales de acuerdo a la normatividad aplicable, empleando aplicaciones informáticas.	Reconoce los requisitos de los documentos mercantiles para la compra venta de productos y servicios, apegados a la normatividad aplicable.	Catalogo digital de documentos mercantiles que muestre los requisitos de cada documento. Lista de cotejo	
		Emplea Software para el uso y manejo de documentación comercial de acuerdo al tipo de empresas.	Diagrama de flujo del proceso de la facturación electrónica Rubrica	
S.III	Emplea los fundamentos de ventas	Identifica los fundamentos de venta que integran un proceso de comercialización.	Infografía para identificar los elementos de la venta en el proceso de comercialización Lista de cotejo	
		Utiliza la tipología del cliente, comportamiento, motivaciones y necesidades para planear estrategias de venta.	Matriz de inducción reconociendo las características de los diferentes tipos de consumidor Lista de cotejo	
	Opera los procesos de comercialización y promoción de productos y servicios	Reconoce las diferentes estrategias de promoción de productos y servicios.		Realizar un plan promocional de una problemática de ventas y negociación a través de una exposición oral. Rubrica
		Elabora un plan promocional de comercialización, para persuadir la venta.		
	Vende productos y servicio	Define técnicas de venta para lograr una negociación exitosa.		Representación de una venta de un modelo de negocio. Rubrica
		Ejemplifica las técnicas de venta de productos y servicios en punto de venta con diversas estrategias promocionales.		

SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	PRODUCTO	DESEMPEÑO
S.IV	Determina el quehacer del Técnico para identificar las oportunidades de negocio o de inserción laboral dentro de su comunidad	Analiza el perfil de egreso y las áreas ocupacionales de la carrera técnica cursada, para identificar áreas de inserción laboral.	Reporte del Perfil de Egreso y Áreas ocupacionales.	
		Reconoce los elementos básicos de las empresas de la localidad, su finalidad y áreas ocupacionales afines a la carrera cursada.	Mapa de Empresas Locales y Análisis de oportunidades.	
		Identifica una necesidad o problemática a partir de la carrera técnica cursada, para una posible solución o una propuesta de mejora.	Propuesta de Proyecto en donde se identifique una necesidad o problemática que incluya un plan de acción, objetivos y recursos necesarios para implementar la propuesta.	
		Identifica conceptos y características de las microempresas, así como la finalidad y estructura del plan de negocio.	Plan de Negocio de la microempresa que contenga los elementos fundamentales enfocados en una idea de negocio relacionada con la carrera técnica cursada.	
		Aplica métodos de recolección de datos para identificar las oportunidades de negocio.	Encuestas o entrevistas para realizar un estudio de mercado, considerando las estadísticas y recomendaciones basadas en los hallazgos encontrados, identificando oportunidades de negocio en la localidad.	
		Sintetiza los contenidos de la cultura emprendedora (empresa, tipos de empresa, áreas funcionales, entre otras), con el propósito de diseñar un proyecto de microempresa.		Participación en la realización de una tarea grupal o individual.
S.V	Reconoce la importancia de la inserción al campo laboral de acuerdo con la carrera cursada	Asocia el perfil de la carrera cursada con el escenario real para desarrollar las actividades logradas de las competencias laborales extendidas (ALCLE).	Documento que sintetice la asociación del perfil de carrera cursada con las competencias laborales y extendidas, destacando las actividades logradas en un contexto real.	
		Identifica las diferentes modalidades de titulación vigentes, para el diseño de una metodología de investigación que conforme los contenidos del Proyecto de Titulación.	Lista de cotejo las diferentes modalidades de titulación vigentes, incluyendo requisitos y procesos para cada una.	
		Comprende el proceso de las actividades dentro del aula y en el escenario real para el desarrollo integral del estudiante.	Gráfico que represente el flujo de actividades y aprendizajes entre el aula y el escenario real, ilustrando cómo cada parte contribuye al desarrollo integral del estudiante.	
		Observa las necesidades de desarrollo en el escenario real, para una propuesta de mejora.	Informe personal sobre la experiencia de aprendizaje, los desafíos enfrentados durante la práctica y cómo se integrarán los conocimientos adquiridos con el perfil de la carrera	

FUENTES DE INFORMACIÓN SUGERIDAS PARA EL DESARROLLO DEL MÓDULO

Fuentes bibliográficas

- Escudero, M.J (2019) Logística de Almacenamiento. (2ª edición). Ediciones Paraninfo. S.A.
- Fischer, L., Espejo, J. (2020) Mercadotecnia. (5ª edición) México: Mc Graw Hill.
- Gallardo L. R (2021) Marketing Práctico para PYMES. Fabrica de Libros
- Giráldez, G. (2021) Marketing Digital para los que ni saben de Marketing Digital. LID Editorial Empresarial, S.L.
- Munch, L. (2024) Nuevos Fundamentos de Mercadotecnia. Hacia el liderazgo del mercado. Trillas, S.A. de C. V.
- Prieto Herrera, E. (2021). Merchandising, La seducción en el punto de venta. Colombia: ECO Ediciones
- Torres Morales, V. (2020). Administración de Ventas. México: Patria.

Fuentes de internet

Gómez, D. (2023). Cuáles son los elementos de la mercadotecnia y su importancia. Consultado el 11 de diciembre de2024 en https://blog.hubspot.es/marketing/elementos-de-la-mercadotecnia

Bravo, O. (2022). Documentos comerciales. Consultado el 11 de diciembre de 2024 en: http://www.orleii.blogspot.mx

Servicio de Administración Tributaria (2024). Factura electrónica. Consultado el 11 de diciembre de2024 en: https://www.sat.gob.mx/personas/factura-electrónica.

Módulo II

Auxilia en la elaboración del estudio de mercado

323 horas/tercer semestre

Información general.

Submódulo I
Auxilia en la segmentación del mercado

Submódulo II
Auxilia en la investigación de las necesidades del cliente

Submódulo III
Auxilia en el diseño de estrategias para el estudio de mercado

Submódulo IV
Problematiza la práctica

Submódulo V
Aplica los aprendizajes en una actividad laboral

OCUPACIONES DE ACUERDO CON EL SISTEMA NACIONAL DE CLASIFICACIÓN DE OCUPACIONES (SINCO-2019)	
Código	**Descripción**
2624	Técnicos en estudios de mercado y opinión pública.
2621	Técnicos en publicidad y relaciones públicas.
2623	Técnicos en comercialización.

SITIOS DE INSERCIÓN DE ACUERDO CON EL SISTEMA DE CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL DE AMÉRICA DEL NORTE (SCIAN-2023)	
Código	**Descripción**
541910	Servicios de investigación de mercados y encuestas de opinión pública.
541613	Servicios de consultoría en gestión de mercadotecnia.

Resultado del aprendizaje:

Al concluir el módulo, el estudiante adquiere la capacidad de:

- Auxiliar en la segmentación del mercado
- Auxiliar en la investigación de las necesidades del cliente
- Auxiliar en el diseño de estrategias para el estudio de mercado
- Problematizar la práctica
- Aplicar los aprendizajes de una actividad laboral

Módulo II

Auxilia en la elaboración del estudio de mercado

Submódulo I: Auxilia en la segmentación del mercado

Resultado de Aprendizaje: Auxiliar en la segmentación del mercado

PROCESO PARA LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS																														
SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	RECURSOS SOCIOCOGNITIVOS					ÁREAS DE			RECURSOS SOCIOEMOCIONALES			HABILIDADES PARA LA VIDA Y EL TRABAJO														CONCEPTOS CENTRALES DE LA EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE			
														DIMENSIÓN																
														EMPODERAMIENTO			CIUDADANÍA ACTIVA			APRENDIZAJE			EMPLEABILIDAD							
			LENGUA Y COMUNICACIN	LENGUA EXTRANJERA (INGLÉS)	PENSAMIENTO MATEMÁTICO	CONCIENCIA HISTÓRICA	CULTURA DIGITAL	HUMANIDADES	CIENCIAS SOCIALES	CIENCIAS NATURALES, EXPERIMENTALES Y TECNOLOGÍA	RESPONSABILIDAD SOCIAL	CUIDADO FÍSICO CORPORAL	BIENESTAR EMOCIONAL AFECTIVO	COMUNICACIÓN	REGULACIÓN DE EMOCIONES	AUTOCONOCIMIENTO	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	CONCIENCIA SOCIAL	EMPATÍA	CREATIVIDAD	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	MENTALIDAD DE CRECIMIENTO	TOMA DE DECISIONES	LOGRO DE METAS	AUTONOMÍA EN EL TRABAJO	NEXO AGUA-ENERGÍA-ALIMENTO	SERVICIOS ECOSISTÉMICOS	SISTEMAS SOCIOECOLÓGICOS	ECONOMÍA ECOLÓGICA
S. I	Distingue las características y estructura del mercado.	Identifica las características fundamentales del mercado y sus integrantes para comprender su estructura y funcionamiento.												x						x						x				
		Distingue los diferentes tipos de mercado con base en sus características y dinámicas comerciales.												x			x			x	x					x				
	Desarrolla procesos de segmentación de mercado.	Clasifica las variables de segmentación del mercado para diseñar estrategias de comercialización efectivas.												x						x						x				
		Explica los criterios para la construcción de perfiles con el fin de establecer segmentos de mercado precisos.		x										x			x			x	x					x				
	Desarrolla estrategias de cobertura del mercado.	Calcula el tamaño del mercado usando metodologías básicas para determinar su potencial y alcance.			x									x			x			x	x					x				
		Diseña estrategias basadas en datos del mercado para optimizar la cobertura y posicionamiento de productos y servicios.												x			x			x	x					x				

Módulo II

Submódulo II: Auxilia en la investigación de las necesidades del cliente

Resultado de Aprendizaje: Auxiliar en la investigación de las necesidades del cliente

PROCESO PARA LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS																															
SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	RECURSOS SOCIOCOGNITIVOS					ÁREAS DE			RECURSOS SOCIOEMOCIONALES			HABILIDADES PARA LA VIDA Y EL TRABAJO															CONCEPTOS CENTRALES DE LA EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE			
														DIMENSIÓN															
														EMPODERAMIENTO			CIUDADANÍA ACTIVA			APRENDIZAJE			EMPLEABILIDAD								
			LENGUA Y COMUNICACIÓN	LENGUA EXTRANJERA (INGLÉS)	PENSAMIENTO MATEMÁTICO	CONCIENCIA HISTÓRICA	CULTURA DIGITAL	HUMANIDADES	CIENCIAS SOCIALES	CIENCIAS NATURALES, EXPERIMENTALES Y TECNOLOGÍA	RESPONSABILIDAD SOCIAL	CUIDADO FÍSICO CORPORAL	BIENESTAR EMOCIONAL AFECTIVO	COMUNICACIÓN	REGULACIÓN DE EMOCIONES	AUTOCONOCIMIENTO	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	CONCIENCIA SOCIAL	EMPATÍA	CREATIVIDAD	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	MENTALIDAD DE CRECIMIENTO	TOMA DE DECISIONES	LOGRO DE METAS	AUTONOMÍA EN EL TRABAJO	NEXO AGUA-ENERGÍA-ALIMENTO	SERVICIOS ECOSISTÉMICOS	SISTEMAS SOCIOECOLÓGICOS	ECONOMÍA ECOLÓGICA
S.II	Fundamenta el proceso de investigación de mercados	Describe los elementos básicos de la investigación de mercados para su correcta aplicación.												x													x				
		Identifica las fuentes de información primaria y secundaria según su relevancia en el contexto del mercado.												x			x			x	x					x				
	Reconoce problemas de investigación de mercados	Detecta problemas de mercado que requieren investigación para su análisis y solución.												x						x	x					x				
		Detecta problemas de mercado que requieren investigación para su análisis y solución.												x			x				x					x				
	Distingue los tipos de investigación según el ciclo de vida del producto	Relaciona las etapas del ciclo de vida del producto con los tipos de investigación aplicables en cada fase.												x							x					x				
		Determina las metodologías a utilizar considerando la fase específica del ciclo de vida del producto.												x			x			x	x					x				

Módulo II

Submódulo III: Auxilia en el diseño de estrategias para el estudio de mercado

Resultado de Aprendizaje: Auxiliar en e diseño de estrategias para el estudio de mercado

PROCESO PARA LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS

SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	RECURSOS SOCIOCOGNITIVOS					ÁREAS DE			RECURSOS SOCIOEMOCIONALES			HABILIDADES PARA LA VIDA Y EL TRABAJO											CONCEPTOS CENTRALES DE LA EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE			
														DIMENSIÓN															
														EMPODERAMIENTO			CIUDADANÍA ACTIVA			APRENDIZAJE			EMPLEABILIDAD						
			LENGUA Y COMUNICACIÓN	LENGUA EXTRANJERA (INGLÉS)	PENSAMIENTO MATEMÁTICO	CONCIENCIA HISTÓRICA	CULTURA DIGITAL	HUMANIDADES	CIENCIAS SOCIALES	CIENCIAS NATURALES, EXPERIMENTALES Y TECNOLOGÍA	RESPONSABILIDAD SOCIAL	CUIDADO FÍSICO CORPORAL	BIENESTAR EMOCIONAL AFECTIVO	COMUNICACIÓN	REGULACIÓN DE EMOCIONES	AUTOCONOCIMIENTO	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	CONCIENCIA SOCIAL	EMPATÍA	CREATIVIDAD	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	MENTALIDAD DE CRECIMIENTO	TOMA DE DECISIONES	LOGRO DE METAS	AUTONOMÍA EN EL TRABAJO	NEXO AGUA-ENERGÍA-ALIMENTO	SERVICIOS ECOSISTÉMICOS	SISTEMAS SOCIOECOLÓGICOS	ECONOMÍA ECOLÓGICA
S. III	Planea la Investigación de Mercados	Identifica los elementos clave de un plan de investigación de mercados, considerando su relevancia y aplicabilidad en el contexto del mercado.												x						x									
		Organiza los recursos necesarios para la investigación (humanos, técnicos y financieros) considerando disponibilidad, costo y pertinencia para garantizar la viabilidad del proyecto.												x			x			x	x								
	Utiliza las técnicas de Investigación de Mercados	Aplica técnicas básicas de investigación cuantitativa para recopilar datos numéricos y medibles que permitan identificar patrones y tendencias del mercado.												x			x			x	x				x				
		Aplica técnicas básicas de investigación cualitativa para explorar percepciones, motivaciones y comportamientos del consumidor mediante datos no numéricos.			x									x			x			x	x				x				
	Integra el informe de investigación e mercados	Integra el informe de investigación de mercados mediante la organización de datos y la elaboración de reportes claros y coherentes.	x											x			x			x	x				x				

Módulo II

Submódulo IV: Problematiza la práctica

Resultado de Aprendizaje: Problematizar la práctica

PROCESO PARA LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS																													
SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	RECURSOS SOCIOCOGNITIVOS					ÁREAS DE			RECURSOS SOCIOEMOCIONALES			HABILIDADES PARA LA VIDA Y EL TRABAJO														CONCEPTOS CENTRALES DE LA EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE			
														DIMENSIÓN															
														EMPODERAMIENTO			CIUDADANÍA ACTIVA			APRENDIZAJE			EMPLEABILIDAD						
			LENGUA Y COMUNICACIÓN	LENGUA EXTRANJERA (INGLÉS)	PENSAMIENTO MATEMÁTICO	CONCIENCIA HISTÓRICA	CULTURA DIGITAL	HUMANIDADES	CIENCIAS SOCIALES	CIENCIAS NATURALES, EXPERIMENTALES Y TECNOLOGÍA	RESPONSABILIDAD SOCIAL	CUIDADO FÍSICO CORPORAL	BIENESTAR EMOCIONAL AFECTIVO	COMUNICACIÓN	REGULACIÓN DE EMOCIONES	AUTOCONOCIMIENTO	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	CONCIENCIA SOCIAL	EMPATÍA	CREATIVIDAD	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	MENTALIDAD DE CRECIMIENTO	TOMA DE DECISIONES	LOGRO DE METAS	AUTONOMÍA EN EL TRABAJO	NEXO AGUA-ENERGÍA-ALIMENTO	SERVICIOS ECOSISTÉMICOS	SISTEMAS SOCIOECOLÓGICOS	ECONOMÍA ECOLÓGICA
S.IV	Desarrolla la cultura emprendedora, con una visión sustentable a través de la investigación, considerando las demandas actuales del entorno.	Define las características del proyecto para determinar la filosofía empresarial y establecer objetivos a corto, mediano y largo plazo.	x	x	x			x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Determina la función social y responsabilidad con el ambiente, con una visión de sustentabilidad.	x	x	x			x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Identifica el segmento de mercado para determinar la demanda y oferta de su producto o servicio para ampliar sus ventajas competitivas.	x	x	x			x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Analiza la demanda del mercado a través de la investigación, para establecer la viabilidad del producto o servicio.	x	x	x			x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Módulo II

Submódulo V: Aplica los aprendizajes en una actividad laboral

Resultado de Aprendizaje: Aplicar los aprendizajes en una actividad laboral

PROCESO PARA LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS																													
SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	RECURSOS SOCIOCOGNITIVOS					ÁREAS DE			RECURSOS SOCIOEMOCIONALES			HABILIDADES PARA LA VIDA Y EL TRABAJO														CONCEPTOS CENTRALES DE LA EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE			
														DIMENSIÓN																
														EMPODERAMIENTO			CIUDADANÍA ACTIVA			APRENDIZAJE			EMPLEABILIDAD							
			LENGUA Y COMUNICACIÓN	LENGUA EXTRANJERA (INGLÉS)	PENSAMIENTO MATEMÁTICO	CONCIENCIA HISTÓRICA	CULTURA DIGITAL	HUMANIDADES	CIENCIAS SOCIALES	CIENCIAS NATURALES, EXPERIMENTALES Y TECNOLOGÍA	RESPONSABILIDAD SOCIAL	CUIDADO FÍSICO CORPORAL	BIENESTAR EMOCIONAL AFECTIVO	COMUNICACIÓN	REGULACIÓN DE EMOCIONES	AUTOCONOCIMIENTO	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	CONCIENCIA SOCIAL	EMPATÍA	CREATIVIDAD	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	MENTALIDAD DE CRECIMIENTO	TOMA DE DECISIONES	LOGRO DE METAS	AUTONOMÍA EN EL TRABAJO	NEXO AGUA-ENERGÍA-ALIMENTO	SERVICIOS ECOSISTÉMICOS	SISTEMAS SOCIOECOLÓGICOS	ECONOMÍA ECOLÓGICA
S.V	Desarrolla las habilidades para la vida y el trabajo de acuerdo con el perfil profesional.	Desarrolla habilidades para la colaboración y trabajo en equipo, para establecer relaciones interpersonales sanas y armónicas con personas y grupos diversos que lleven al logro de metas grupales.	x	x	x			x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Desarrolla y ejecuta la propuesta de mejora en la actividad asignada, aplicando los conocimientos adquiridos en la formación técnica.	x	x	x			x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Estrategia de evaluación del aprendizaje.

La evaluación se realiza con el propósito de evidenciar el logro de las competencias laborales; se lleva a cabo de manera global e integradora, mediante un proceso continuo y dinámico, creando las condiciones en las que se aplica y articula el Currículum Laboral con el Currículum Fundamental, el Currículum Ampliado, las Habilidades para la Vida y el Trabajo, así como los conceptos centrales de la Educación para el Desarrollo Sostenible en distintos espacios de aprendizaje y desempeño profesional. En el contexto de la evaluación por competencias es necesario recuperar las evidencias de desempeño con diversos instrumentos de evaluación, como la guía de observación, bitácoras y registros anecdóticos, entre otros. Las evidencias por producto, con carpetas de trabajos, reportes, bitácoras y listas de cotejo, entre otras. Para lo cual se aplicará una serie de prácticas demostrativas, guiadas, supervisadas y autónomas, que permitan arrojar evidencias del logro de las competencias laborales.

SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	PRODUCTO	DESEMPEÑO
S.I	Distingue las características y estructura del mercado.	Identifica las características fundamentales del mercado y sus integrantes para comprender su estructura y funcionamiento.	Portafolio de evidencias del análisis del mercado, con ejemplos de su contexto. Aprendizaje basado en investigación. /Lista de Cotejo	Describe las características fundamentales del mercado y sus integrantes para comprender su estructura y funcionamiento. (Lista de cotejo)
		Distingue los diferentes tipos de mercado con base en sus características y dinámicas comerciales.		
	Desarrolla procesos de segmentación de mercado.	Clasifica las variables de segmentación del mercado para diseñar estrategias de comercialización efectivas.	Buyer persona. Aprendizaje basado en desafíos. (Actividad transversal multidisciplinaria del módulo II) /Rúbrica Holistica	Explica los criterios utilizados para construir perfiles detallados que permitan establecer segmentos de mercado precisos. (Rúbrica holística)
		Explica los criterios para la construcción de perfiles con el fin de establecer segmentos de mercado precisos.		
	Diseña estrategias de cobertura del mercado.	Calcula el tamaño del mercado usando metodologías básicas para determinar su potencial y alcance.	Estudio de caso, medición del mercado. Aprendizaje basado en proyectos / Lista de Cotejo	Calcula el tamaño del mercado utilizando metodologías básicas para determinar su potencial y alcance. (Lista de cotejo)
		Diseña estrategias basadas en datos del mercado para optimizar la cobertura y posicionamiento de productos y servicios.		

SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	PRODUCTO	DESEMPEÑO
S.II	Fundamenta el proceso de investigación de mercados	Describe los elementos básicos de la investigación de mercados para su correcta aplicación.	Video Explicativo de Investigación de Mercados	Explica los elementos básicos de la investigación de mercados en un video utilizando ejemplos claros y aplicables. (Rúbrica)
		Identifica las fuentes de información primaria y secundaria según su relevancia en el contexto del mercado.		
	Reconoce problemas de investigación de mercados	Detecta problemas de mercado que requieren investigación para su análisis y solución.	Matriz de problemas de investigación de mercados a través del diseño de un juego de mesa	Detecta problemas de mercado relevantes e incorpora su identificación en el diseño del juego de mesa. (Lista de cotejo)
		Clasifica los tipos de investigación de acuerdo con las características del problema de mercado identificado.		
	Distingue los tipos de investigación según el ciclo de vida del producto	Relaciona las etapas del ciclo de vida del producto con los tipos de investigación aplicables en cada fase.	Protocolo de investigación de mercado realizado a una unidad económica de la localidad	Relaciona las etapas del ciclo de vida del producto con los tipos de investigación correspondientes en el protocolo de investigación de mercado. (Rúbrica)
		Determina las metodologías a utilizar considerando la fase específica del ciclo de vida del producto.		

SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	PRODUCTO	DESEMPEÑO
S.III	Planea la Investigación de Mercados	Identifica los elementos clave de un plan de investigación de mercados, considerando su relevancia y aplicabilidad en el contexto del mercado. - Lista de cotejo Organiza los recursos necesarios para la investigación (humanos, técnicos y financieros) considerando disponibilidad, costo y pertinencia para garantizar la viabilidad del proyecto – Lista de cotejo.	Checklist de Plan de Investigación de mercados /Lista de Cotejo	Planifica la investigación de mercados mediante la elaboración de un checklist que incluya objetivos claros, alcances definidos y recursos necesarios. (Lista de cotejo)
	Utiliza las técnicas de Investigación de Mercados	Aplica técnicas básicas de investigación cuantitativa para recopilar datos numéricos y medibles que permitan identificar patrones y tendencias del mercado - Guía de observación Aplica técnicas básicas de investigación cualitativa para explorar percepciones, motivaciones y comportamientos del consumidor mediante datos no numéricos. - Guía de observación	Diseño de una herramienta de recolección de información cualitativa o cuantitativa	Aplica técnicas cuantitativas o cualitativas mediante la creación de una herramienta de recolección de información funcional y adecuada al objetivo de la investigación. (Rúbrica)
	Integra el informe de investigación e mercados	Integra el informe de investigación de mercados mediante la organización de datos y la elaboración de reportes claros y coherentes l Lista de Cotejo.	Resumen ejecutivo de una investigación de mercados	Elabora un resumen ejecutivo que sintetice los hallazgos, conclusiones y recomendaciones clave derivadas de la investigación de mercados (Guía de observación)

SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	PRODUCTO	DESEMPEÑO
S.IV	Desarrolla la cultura emprendedora, con una visión sustentable a través de la investigación, considerando las demandas actuales del entorno.	Define las características del proyecto para determinar la filosofía empresarial y establecer objetivos a corto, mediano y largo plazo.	Informe en donde se detallan las características y el alcance del proyecto, incluyendo la filosofía de la microempresa, así como los objetivos a corto, mediano y largo plazo.	
		Determina la función social y responsabilidad con el ambiente, con una visión de sustentabilidad.	Informe de Responsabilidad Social y Sustentabilidad en donde se presente la función social del proyecto y cómo se integrarán prácticas sostenibles, incluyendo un plan para minimizar el impacto ambiental.	
		Identifica el segmento de mercado para determinar la demanda y oferta de su producto o servicio para ampliar sus ventajas competitivas.	Documento donde se identifique y describa el segmento del mercado objetivo, incluyendo datos sobre la demanda y oferta, así como un análisis de las ventajas competitivas del producto o servicio ofrecido.	
		Analiza la demanda del mercado a través de la investigación, para establecer la viabilidad del producto o servicio.	Plan de comercialización que incluya las estrategias de marketing para la promoción del producto, objetivos de ventas, canales de distribución, y tácticas de comunicación para alcanzar al mercado objetivo.	
S.V	Desarrolla las habilidades para la vida y el trabajo de acuerdo con el perfil profesional.	Desarrolla habilidades para la colaboración y trabajo en equipo, para establecer relaciones interpersonales sanas y armónicas con personas y grupos diversos que lleven al logro de metas grupales.	Mediante un organizador grafico sistematiza el proceso de trabajo en equipo, destacando las habilidades desarrolladas, los roles asumidos por cada miembro en el logro de las metas grupales.	Participación en la realización de una tarea grupal o individual.
		Desarrolla y ejecuta la propuesta de mejora en la actividad asignada, aplicando los conocimientos adquiridos en la formación técnica.	Documento que analice las competencias laborales desarrolladas y que estructure un marco teórico que respalde el Proyecto de Titulación, con citas y referencias.	

FUENTES DE INFORMACIÓN SUGERIDAS PARA EL DESARROLLO DEL MÓDULO

Fuentes bibliográficas

Benassini, M. (2023). Introducción a la Investigación de Mercados: Enfoque para América Latina (4ta ed.). Pearson México.

Malhotra, N. (2020). Investigación de Mercados (7ma ed.). Pearson México

García Ferrer, G. (2023). Investigación Comercial (4ta ed.). ESIC Editorial.

Fischer, L. y Espejo, J. (2023). Investigación de Mercados: Un enfoque práctico. McGraw Hill México.

Prieto Herrera, J. (2021). Investigación de Mercados (3ra ed.). ECOE Ediciones

Módulo III

Auxilia en la comercialización aplicando estrategias de comunicación

323 horas/cuarto semestre

Información general.

Submódulo I
Auxilia en la implementación de estrategias de relaciones públicas

Submódulo II
Auxilia en la elaboración de estrategias publicitarias y promocionales

Submódulo III
Auxilia en la publicidad de acuerdo al producto

Submódulo IV
Sistematiza y gestiona proyectos I

Submódulo V
Demuestra las habilidades en un puesto laboral

OCUPACIONES DE ACUERDO CON EL SISTEMA NACIONAL DE CLASIFICACIÓN DE OCUPACIONES (SINCO-2019)	
Código	**Descripción**
15	Coordinadores y jefes de área en servicios financieros, administrativos y sociales.
151	Coordinadores y jefes de área en servicios financieros y administrativos.
1511	Coordinadores y jefes de área en administración, recursos humanos y mercadotecnia.
17	Coordinadores y jefes de área de ventas, restaurantes, hoteles y otros establecimientos.
171	Coordinadores y jefes de área de ventas, restaurantes y hoteles.
1711	Coordinadores y jefes de área de ventas, comercialización y alquiler.
21	Profesionistas en ciencias económico-administrativas, ciencias sociales, humanistas y en artes.
211	Administradores y mercadólogos.
2112	Profesionistas y consultores en mercadotecnia, publicidad, comunicación y comercio exterior.
25	Auxiliares y técnicos en ciencias económico-administrativas, ciencias sociales, humanistas y en artes.
251	Auxiliares en administración, contabilidad y finanzas.
2511	Auxiliares en administración, mercadotecnia, comercialización y comercio exterior.

SITIOS DE INSERCIÓN DE ACUERDO CON EL SISTEMA DE CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL DE AMÉRICA DEL NORTE (SCIAN-2023)	
Código	**Descripción**
5418	Servicios de publicidad y actividades relacionadas.
54181	Agencias de publicidad.
541810	Agencia de publicidad.
54182	Agencias de relaciones públicas.
541820	Unidades económicas dedicadas al diseño e implementación de campañas de relaciones públicas para promover los intereses y mejorar la imagen de sus clientes.
54183	Agencias de compra de medios a petición del cliente.
541830	Agencias de compra de medios a petición del cliente.
54184	Agencias de representación de medios.
541840	Agencias de representación de medios.
54185	Agencias de anuncios publicitarios.
541850	Agencias de anuncios publicitarios.
54187	Distribución de material publicitario.
541870	Distribución de material publicitario.
54189	Servicios de rotulación y otros servicios de publicidad.
541890	Servicios de rotulación y otros servicios de publicidad.

Módulo III

Resultado del aprendizaje:

Al concluir el módulo, el estudiante adquiere la capacidad de:

- Auxiliar en la implementación de estrategias de relaciones públicas
- Auxiliar en la elaboración de estrategias publicitarias y promocionales
- Auxiliar en la publicidad de acuerdo al producto
- Sistematizar y gestionar proyectos I
- Demostrar las habilidades en un puesto laboral

Módulo III

Auxilia en la comercialización aplicando estrategias de comunicación

Submódulo I: Auxilia en la implementación de estrategias de relaciones públicas

Resultado de Aprendizaje: Auxiliar en la implementación de estrategias de relaciones públicas

PROCESO PARA LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS																														
SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	RECURSOS SOCIOCOGNITIVOS					ÁREAS DE			RECURSOS SOCIOEMOCIONALES			HABILIDADES PARA LA VIDA Y EL TRABAJO														CONCEPTOS CENTRALES DE LA EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE			
														DIMENSIÓN														
														EMPODERAMIENTO			CIUDADANÍA ACTIVA			APRENDIZAJE			EMPLEABILIDAD						
			LENGUA Y COMUNICACIÓN	LENGUA EXTRANJERA (INGLÉS)	PENSAMIENTO MATEMÁTICO	CONCIENCIA HISTÓRICA	CULTURA DIGITAL	HUMANIDADES	CIENCIAS SOCIALES	CIENCIAS NATURALES, EXPERIMENTALES Y TECNOLOGÍA	RESPONSABILIDAD SOCIAL	CUIDADO FÍSICO CORPORAL	BIENESTAR EMOCIONAL AFECTIVO	COMUNICACIÓN	REGULACIÓN DE EMOCIONES	AUTOCONOCIMIENTO	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	CONCIENCIA SOCIAL	EMPATÍA	CREATIVIDAD	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	MENTALIDAD DE CRECIMIENTO	TOMA DE DECISIONES	LOGRO DE METAS	AUTONOMÍA EN EL TRABAJO	NEXO AGUA-ENERGÍA-ALIMENTO	SERVICIOS ECOSISTÉMICOS	SISTEMAS SOCIOECOLÓGICOS	ECONOMÍA ECOLÓGICA
S.I	Interpreta los fundamentos de las relaciones públicas y su papel en la comunicación empresarial.	Expone los fundamentos de las relaciones públicas y su papel dentro de la mercadotecnia.				x								x	x	x	x	x	x		x	x	x	x					x
		Explica las tareas que ejecutan las relaciones públicas en la comunicación empresarial..												x		x	x		x	x	x	x	x	x		x				x
	Compara técnicas de relaciones públicas de acuerdo con los objetivos de comunicación empresarial.	Contrasta los modelos de actuación de relaciones públicas.		x										x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x				x
		Cataloga las técnicas de relaciones públicas												x	x		x		x	x		x	x	x	x					x
	Emplea el plan de relaciones públicas para auxiliar a las empresas a lograr objetivos de comunicación	Ejemplifica la estructura y los recursos para elaborar planes de relaciones públicas.		x										x	x	x	x		x		x	x	x	x	x	x				x
		Emplea procesos, presupuesto y evaluación de acciones de relaciones públicas.		x	x									x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x				x

Módulo III

Submódulo II: Auxilia en la elaboración de estrategias publicitarias y promocionales

Resultado de Aprendizaje: Auxiliar en la elaboración de estrategias publicitarias y promocionales

PROCESO PARA LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS

SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	RECURSOS SOCIOCOGNITIVOS					ÁREAS DE			RECURSOS SOCIOEMOCIONALES			HABILIDADES PARA LA VIDA Y EL TRABAJO												CONCEPTOS CENTRALES DE LA EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE			
														DIMENSIÓN															
														EMPODERAMIENTO			CIUDADANÍA ACTIVA			APRENDIZAJE			EMPLEABILIDAD						
			LENGUA Y COMUNICACIÓN	LENGUA EXTRANJERA (INGLÉS)	PENSAMIENTO MATEMÁTICO	CONCIENCIA HISTÓRICA	CULTURA DIGITAL	HUMANIDADES	CIENCIAS SOCIALES	CIENCIAS NATURALES, EXPERIMENTALES Y TECNOLOGÍA	RESPONSABILIDAD SOCIAL	CUIDADO FÍSICO CORPORAL	BIENESTAR EMOCIONAL AFECTIVO	COMUNICACIÓN	REGULACIÓN DE EMOCIONES	AUTOCONOCIMIENTO	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	CONCIENCIA SOCIAL	EMPATÍA	CREATIVIDAD	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	MENTALIDAD DE CRECIMIENTO	TOMA DE DECISIONES	LOGRO DE METAS	AUTONOMÍA EN EL TRABAJO	NEXO AGUA-ENERGÍA-ALIMENTO	SERVICIOS ECOSISTÉMICOS	SISTEMAS SOCIOECOLÓGICOS	ECONOMÍA ECOLÓGICA
S.II	Identifica la comunicación publicitaria para su aplicación en empresas.	Identifica Estrategias Publicitarias para su aplicación en empresas.		x		x								x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x				
		Crea Contenido Publicitario para su aplicación en empresas.		x							x	x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x				x
		Gestiona Medios y presupuestos Publicitarios, para su aplicación en empresas.			x									x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x				x
	Combina los tipos de promoción de ventas para alcanzar objetivos de comercialización.	Desarrolla estrategias de promoción de Ventas para alcanzar objetivos comerciales.		x										x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x				x
		Gestiona programas de promoción y descuentos.		x	x									x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x				
		Crea experiencias de compra y fidelización.		x										x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x				
	Evalúa el plan integral de comunicación empresarial.	Analiza y diagnostica la comunicación empresarial.												x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x				
		Desarrolla el plan integral de comunicación empresarial.												x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x				
		Implementa y evalúa el plan de comunicación.		x										x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x				x

Módulo III

Submódulo III: Auxilia en la publicidad de acuerdo al producto

Resultado de Aprendizaje: Auxiliar en la publicidad de acuerdo al producto

PROCESO PARA LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS

SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	RECURSOS SOCIOCOGNITIVOS					ÁREAS DE			RECURSOS SOCIOEMOCIONALES			HABILIDADES PARA LA VIDA Y EL TRABAJO – DIMENSIÓN										CONCEPTOS CENTRALES DE LA EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE			
														EMPODERAMIENTO			CIUDADANÍA ACTIVA			APRENDIZAJE			EMPLEABILIDAD						
			LENGUA Y COMUNICACIÓN	LENGUA EXTRANJERA (INGLÉS)	PENSAMIENTO MATEMÁTICO	CONCIENCIA HISTÓRICA	CULTURA DIGITAL	HUMANIDADES	CIENCIAS SOCIALES	CIENCIAS NATURALES, EXPERIMENTALES Y TECNOLOGÍA	RESPONSABILIDAD SOCIAL	CUIDADO FÍSICO CORPORAL	BIENESTAR EMOCIONAL AFECTIVO	COMUNICACIÓN	REGULACIÓN DE EMOCIONES	AUTOCONOCIMIENTO	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	CONCIENCIA SOCIAL	EMPATÍA	CREATIVIDAD	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	MENTALIDAD DE CRECIMIENTO	TOMA DE DECISIONES	LOGRO DE METAS	AUTONOMÍA EN EL TRABAJO	NEXO AGUA-ENERGÍA-ALIMENTO	SERVICIOS ECOSISTÉMICOS	SISTEMAS SOCIOECOLÓGICOS	ECONOMÍA ECOLÓGICA
S. III	Identifica los roles y agentes que intervienen en la creación publicitaria.	Identifica los tipos de servicios publicitarios.												x			x			x					x	x				
		Distingue los roles publicitarios para empresas públicas y privadas; personas y organizaciones.									x			x			x		x	x	x	x	x	x	x				
	Asocia los formatos publicitarios con el medio de comunicación, para la creación de mensajes publicitarios.	Compara los formatos publicitarios impresos audiovisuales e interactivos.		x												x		x	x		x	x	x	x	x				
		Diferencia estrategias publicitarias para elaborar mensajes.		x												x	x	x		x	x		x	x	x	x				
	Diseña estrategias creativas de acuerdo con las necesidades del producto.	Diseña estrategias creativas de acuerdo a las necesidades de los productos y servicios ofertados por la empresa.		x						x	x		x				x		x	x	x	x	x	x	x	x				
		Estructura planes de medios para promocionar productos.		x	x						x		x		x	x	x	x		x	x	x	x	x	x	x				

Módulo III

Submódulo IV: Sistematiza y gestiona proyectos I

Resultado de Aprendizaje: Sistematizar y gestionar proyectos I

PROCESO PARA LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS																															
SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	RECURSOS SOCIOCOGNITIVOS					ÁREAS DE			RECURSOS SOCIOEMOCIONALES			HABILIDADES PARA LA VIDA Y EL TRABAJO																CONCEPTOS CENTRALES DE LA EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE			
														DIMENSIÓN															
														EMPODERAMIENTO			CIUDADANÍA ACTIVA			APRENDIZAJE			EMPLEABILIDAD							
			LENGUA Y COMUNICACIÓN	LENGUA EXTRANJERA (INGLÉS)	PENSAMIENTO MATEMÁTICO	CONCIENCIA HISTÓRICA	CULTURA DIGITAL	HUMANIDADES	CIENCIAS SOCIALES	CIENCIAS NATURALES, EXPERIMENTALES Y TECNOLOGÍA	RESPONSABILIDAD SOCIAL	CUIDADO FÍSICO CORPORAL	BIENESTAR EMOCIONAL AFECTIVO	COMUNICACIÓN	REGULACIÓN DE EMOCIONES	AUTOCONOCIMIENTO	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	CONCIENCIA SOCIAL	EMPATÍA	CREATIVIDAD	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	MENTALIDAD DE CRECIMIENTO	TOMA DE DECISIONES	LOGRO DE METAS	AUTONOMÍA EN EL TRABAJO	NEXO AGUA-ENERGÍA-ALIMENTO	SERVICIOS ECOSISTÉMICOS	SISTEMAS SOCIOECOLÓGICOS	ECONOMÍA ECOLÓGICA
S. IV	Determina los aspectos operativos del proyecto de microempresa y la estructura organizacional.	Identifica el producto o servicio a ofrecer para satisfacer la necesidad o demanda.				x					x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Selecciona los insumos necesarios para desarrollar el producto o servicio a ofrecer.		x							x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Identifica y selecciona el proceso del producto o servicio a ofrecer, para su correcta elaboración de acuerdo con los aprendizajes obtenidos.		x	x						x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Diseña la distribución de las áreas de operación, para el desarrollo del proceso productivo.		x	x						x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Módulo III

Submódulo IV: Sistematiza y gestiona proyectos I

Resultado de Aprendizaje: Sistematizar y gestionar proyectos

PROCESO PARA LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS																													
SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	RECURSOS SOCIOCOGNITIVOS					ÁREAS DE			RECURSOS SOCIOEMOCIONALES			HABILIDADES PARA LA VIDA Y EL TRABAJO														CONCEPTOS CENTRALES DE LA EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE			
														DIMENSIÓN																	
														EMPODERAMIENTO			CIUDADANÍA ACTIVA			APRENDIZAJE			EMPLEABILIDAD								
			LENGUA Y COMUNICACIÓN	LENGUA EXTRANJERA (INGLÉS)	PENSAMIENTO MATEMÁTICO	CONCIENCIA HISTÓRICA	CULTURA DIGITAL	HUMANIDADES	CIENCIAS SOCIALES	CIENCIAS NATURALES, EXPERIMENTALES Y TECNOLOGÍA	RESPONSABILIDAD SOCIAL	CUIDADO FÍSICO CORPORAL	BIENESTAR EMOCIONAL AFECTIVO	COMUNICACIÓN	REGULACIÓN DE EMOCIONES	AUTOCONOCIMIENTO	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	CONCIENCIA SOCIAL	EMPATÍA	CREATIVIDAD	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	MENTALIDAD DE CRECIMIENTO	TOMA DE DECISIONES	LOGRO DE METAS	AUTONOMÍA EN EL TRABAJO	NEXO AGUA-ENERGÍA-ALIMENTO	SERVICIOS ECOSISTÉMICOS	SISTEMAS SOCIOECOLÓGICOS	ECONOMÍA ECOLÓGICA
S.IV	Determina los aspectos operativos del proyecto de microempresa y la estructura organizacional.	Identifica responsabilidades que formen parte del proceso productivo o de servicio, con el objetivo de asignar roles de trabajo.			x						x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Establece de manera gráfica la estructura organizacional de la microempresa, destacando las funciones y perfiles de los integrantes.			x	x					x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Identifica los procesos de reclutamiento, selección, contratación e inducción, como mejora estratégica en el área laboral.		x							x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Planifica el programa de capacitación y adiestramiento del personal e indicar los instrumentos para la evaluación del desempeño.		x	x						x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Módulo III

Submódulo V: Demuestra las habilidades en un puesto laboral

Resultado de Aprendizaje: Demostrar las habilidades en un puesto laboral

PROCESO PARA LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS																															
SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	RECURSOS SOCIOCOGNITIVOS					ÁREAS DE			RECURSOS SOCIOEMOCIONALES			HABILIDADES PARA LA VIDA Y EL TRABAJO															CONCEPTOS CENTRALES DE LA EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE			
														DIMENSIÓN															
														EMPODERAMIENTO			CIUDADANÍA ACTIVA			APRENDIZAJE			EMPLEABILIDAD							
			LENGUA Y COMUNICACIÓN	LENGUA EXTRANJERA (INGLÉS)	PENSAMIENTO MATEMÁTICO	CONCIENCIA HISTÓRICA	CULTURA DIGITAL	HUMANIDADES	CIENCIAS SOCIALES	CIENCIAS NATURALES, EXPERIMENTALES Y TECNOLOGÍA	RESPONSABILIDAD SOCIAL	CUIDADO FÍSICO CORPORAL	BIENESTAR EMOCIONAL AFECTIVO	COMUNICACIÓN	REGULACIÓN DE EMOCIONES	AUTOCONOCIMIENTO	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	CONCIENCIA SOCIAL	EMPATÍA	CREATIVIDAD	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	MENTALIDAD DE CRECIMIENTO	TOMA DE DECISIONES	LOGRO DE METAS	AUTONOMÍA EN EL TRABAJO	NEXO AGUA-ENERGÍA-ALIMENTO	SERVICIOS ECOSISTÉMICOS	SISTEMAS SOCIOECOLÓGICOS	ECONOMÍA ECOLÓGICA
S.V	Desempeña procedimientos en el escenario real, para su operación de manera integral en el puesto laboral asignado.	Ejecuta los conocimientos adquiridos estableciendo, planificando y trabajando en el logro de objetivos a corto, mediano y largo plazo, para la mejora en la actividad del puesto laboral.				x							x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Demuestra la capacidad en la resolución de problemas a través de la toma de decisiones, para el desarrollo de las actividades en el puesto laboral de forma autónoma.				x					x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Categoriza los sitios de inserción de acuerdo con la carrera cursada, para identificar sus áreas de empleabilidad a través del SINCO Y SCIAN.		x		x							x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Identifica las actividades laborales del sector productivo, a través del Registro Nacional de Competencias CONOCER.		x		x					x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Estrategia de evaluación del aprendizaje.

La evaluación se realiza con el propósito de evidenciar el logro de las competencias laborales; se lleva a cabo de manera global e integradora, mediante un proceso continuo y dinámico, creando las condiciones en las que se aplica y articula el Currículum Laboral con el Currículum Fundamental, el Currículum Ampliado, las Habilidades para la Vida y el Trabajo, así como los conceptos centrales de la Educación para el Desarrollo Sostenible en distintos espacios de aprendizaje y desempeño profesional. En el contexto de la evaluación por competencias es necesario recuperar las evidencias de desempeño con diversos instrumentos de evaluación, como la guía de observación, bitácoras y registros anecdóticos, entre otros. Las evidencias por producto, con carpetas de trabajos, reportes, bitácoras y listas de cotejo, entre otras. Para lo cual se aplicará una serie de prácticas demostrativas, guiadas, supervisadas y autónomas, que permitan arrojar evidencias del logro de las competencias laborales.

SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	PRODUCTO	DESEMPEÑO
S.I	Interpreta los fundamentos de las relaciones públicas y su papel en la comunicación empresarial.	Expone los fundamentos de las relaciones públicas y su papel dentro de la mercadotecnia..	Matriz de talento de las 9 cajas de un relacionista público. / Rúbrica	
		Explica las tareas que ejecutan las relaciones públicas en la comunicación empresarial.		Expone las tareas que ejecutan las relaciones públicas en una empresa./Rubrica
	Compara técnicas de relaciones públicas de acuerdo con los objetivos de comunicación empresarial.	Contrasta los modelos de actuación de relaciones públicas.		La elaboración de la Matriz de clasificación / Lista de cotejo
		Cataloga las técnicas de relaciones públicas.	Fichas de Relaciones Públicas / Lista de Cotejo	
	Emplea el plan de relaciones públicas para auxiliar a las empresas a lograr objetivos de comunicación empresarial.	Ejemplifica la estructura y los recursos para elaborar planes de relaciones públicas.	El flujograma para elaborar planes de relaciones públicas / Lista de Cotejo	
		Emplea procesos, presupuesto y evaluación de acciones de relaciones públicas.	Plan de Relaciones Públicas / Rúbrica de Valoración	

SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	PRODUCTO	DESEMPEÑO
S.II	Identifica la comunicación publicitaria para su aplicación en empresas.	Identifica estrategias publicitarias. Crea contenidos publicitarios empresariales. Gestiona medios y presupuestos publicitarios aplicados a la empresa.	El Plan de Medios Publicitario, implementado con el Marketing interactivo a través de plataformas de Social Media / Matriz de Evaluación.	La implementación del plan de medios publicitarios / Matriz de Evaluación de Medios.
	Identifica los tipos de promoción de ventas para alcanzar objetivos de comercialización.	Desarrolla estrategias de promoción de ventas. Gestiona programas de promoción y descuentos. Crea experiencias de compra y fidelización.	El manual de Imagen Corporativa diseñado con elementos de promoción de ventas para mejorar el CRM de la empresa / Lista de Cotejo.	La creación de estrategias promocionales a través de la administración de Marca (Imagen Corporativa) / Matriz de Evaluación de la identidad corporativa.
	Construye el plan integral de comunicación empresarial.	Analiza y diagnostica la comunicación empresarial. Desarrolla el plan integral de comunicación. Implementa y evalúa el plan de comunicación.	La Presentación del plan integral de comunicación, contemplando el análisis de la CIM (Comunicación Integral del Marketing) empresarial / Rúbrica de Valoración	La exposición y valoración del plan integral de comunicación del escenario real (PEC) / Rúbrica de Valoración del plan de comunicación.

SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	PRODUCTO	DESEMPEÑO
S.III	Identifica los roles y agentes que intervienen en la creación publicitaria.	Identifica los tipos de servicios publicitarios.	. El tarifario publicitario elaborado con los tipos de servicios publicitarios tradicionales y digitales / Rubrica	La elaboración de una campaña publicitaria /Lista de cotejo
		Distingue los roles publicitarios para empresas públicas y privadas: personas y organizaciones.		
	Asocia los formatos publicitarios con el medio de comunicación, para la creación de mensajes publicitarios.	Compara los formatos publicitarios impresos, audiovisuales e interactivos.	El book digital elaborado con los formatos publicitarios actuales / Matriz de Valoración	
		Diferencia estrategias publicitarias para elaborar mensajes.		
	Diseña estrategias creativas de acuerdo con las necesidades del producto.	Diseña estrategias creativas de acuerdo al producto.	El packing creativo diseñado de acuerdo a las necesidades del producto / Matriz de evaluación del empaque	El Diseño y elaboración de una estrategia creativa centrada en el packing del producto. / pruebas de usabilidad. Encuesta
		Estructura planes de medios para promocionar productos.		

SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	PRODUCTO	DESEMPEÑO
S.IV	Determina los aspectos operativos del proyecto de microempresa y la estructura organizacional.	Identifica el producto o servicio a ofrecer para satisfacer la necesidad o demanda.	Guía de observación en donde se identifique el producto o servicio a ofrecer, detallando la necesidad que satisface y la propuesta de valor que lo distingue en el mercado.	
		Selecciona los insumos necesarios para desarrollar el producto o servicio a ofrecer.	Tabla que contiene los insumos necesarios para desarrollar el producto o servicio, incluyendo descripciones, cantidades requeridas, costos estimados y posibles proveedores con sus datos de contacto.	
		Identifica y selecciona el proceso del producto o servicio a ofrecer, para su correcta elaboración de acuerdo con los aprendizajes obtenidos.	Representación gráfica del proceso de elaboración del producto o presentación del servicio, que incluye cada etapa del proceso, desde la adquisición de insumos hasta la entrega final del cliente.	
		Diseña la distribución de las áreas de operación, para el desarrollo del proceso productivo.	Diseño gráfico de la distribución física de las áreas de operación de la microempresa, indicando las áreas de producción, almacenamiento, oficinas y atención al cliente.	
		Identifica responsabilidades que formen parte del proceso productivo o de servicio, con el objetivo de asignar roles de trabajo.		Demostración de un trabajo o practica exitosa
		Establece de manera gráfica la estructura organizacional de la microempresa, destacando las funciones y perfiles de los integrantes.	Organigrama de la estructura organizacional de la microempresa, destacando las funciones y perfiles de cada integrante del equipo, así como las responsabilidades de cada rol en el proceso productivo.	
		Identifica los procesos de reclutamiento, selección, contratación e inducción, como mejora estratégica en el área laboral.		Participación en exposiciones, comunicar ideas o debatir.
		Planifica el programa de capacitación y adiestramiento del personal e indicar los instrumentos para la evaluación del desempeño.		Trabajo en equipo, colaborativo y eficiente, de forma respetuosa y responsable
S.V	Desempeña procedimientos en el escenario real, para su operación de manera integral en el puesto laboral asignado.	Ejecuta los conocimientos adquiridos estableciendo, planificando y trabajando en el logro de objetivos a corto, mediano y largo plazo, para la mejora en la actividad del puesto laboral.	Organizador grafico del análisis de un problema específico en el entorno laboral, la descripción del proceso de toma de decisiones y la solución implementada, incluyendo los resultados obtenidos y lecciones aprendidas.	
		Demuestra la capacidad en la resolución de problemas a través de la toma de decisiones, para el desarrollo de las actividades en el puesto laboral de forma autónoma.	Esquema donde se categoricen los diferentes sitios de inserción laboral en relación con la carrera cursada.	
		Categoriza los sitios de inserción de acuerdo con la carrera cursada, para identificar sus áreas de empleabilidad a través del SINCO Y SCIAN.	Matriz de Actividades Laborales que contemplen las actividades específicas de un sector productivo basado en la información del Registro Nacional de Competencias.	
		Identifica las actividades laborales del sector productivo, a través del Registro Nacional de Competencias CONOCER.	Estudio de caso que muestre cómo aplicar los conocimientos adquiridos en situaciones laborales reales, incluyendo la identificación de problemáticas, la propuesta de soluciones y la evaluación de su efectividad.	

FUENTES DE INFORMACIÓN SUGERIDAS PARA EL DESARROLLO DEL MÓDULO

Fuentes bibliográficas

Fajardo Valencia,G. & Nivia Flórez A. (2016). Relaciones Públicas y comunicación organizacional. Ejes de la comunicación. “Guía de conceptos y saberes”. Editorial UTADEO.

Castillo Esparcia, A. (2010). Introducción a las Relaciones Públicas. Editorial: Instituto de Investigación en Relaciones Pública (IIRP).

Russell, J. Thomas & Cols. (2005). Publicidad 16ta Edición. Editorial: Pearson Educación.

Bassat, L. (2003). El libro rojo de la Publicidad. Editorial: Debolsillo.

Sánchez, I. & López, V. (2019). Análisis de la publicidad en las Redes Sociales. Editorial: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales Madrid.

Dupont, L. (2007). 1001 Trucos Publicitarios. Editorial: Lectorum.

Gómez Nieto, B. (2017). Fundamentos de la Publicidad. Editorial: ESIC.

Pinar Selva, M. (2010). Creatividad Publicitaria y Nuevas Formas de Comunicación. Editorial: Universidad Complutense de Madrid. Área de Ciencias Sociales.

Tellis, G & Redondo, I. (2022). Estrategias de publicidad y nuevas formas de comunicación. Editorial: Pearson.

Moreno, R. (2021) Publicidad en redes sociales [Curso Práctico] Aprende cómo anunciar tu marca en Facebook, Instagram, Youtube & Pinterest. Editorial RA-MA.

Clow, K & Back, D. (2010) Publicidad, promoción y comunicación integral en marketing, 4ta Edición. Editorial: Pearson.

Módulo IV

Asesorar al cliente

323 Horas/Quinto semestre

Información general.

Submódulo I
Aplica estrategias de servicio al cliente

Submódulo II
Atiende al cliente para satisfacer necesidades

Submódulo III
Ejecutar estrategias de mercadotecnia aplicables al marco legal

Submódulo IV
Sistematiza y gestiona proyectos II

Submódulo V
Explica los saberes de un proceso productivo

OCUPACIONES DE ACUERDO CON EL SISTEMA NACIONAL DE CLASIFICACIÓN DE OCUPACIONES (SINCO-2019)	
Código	**Descripción**
2	Profesionistas y técnicos
21	Profesionistas en ciencias económico-administrativas, ciencias sociales, humanistas y artes.
25	Auxiliares y técnicos en ciencias económico-administrativas, ciencias sociales, humanistas y artes.
211	Administradores y mercadólogos.
2111	Administradores y profesionistas en recursos humanos y sistemas de gestión.
2112	Profesionistas y consultores en mercadotecnia, publicidad, comunicación y comercio exterior

SITIOS DE INSERCIÓN DE ACUERDO CON EL SISTEMA DE CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL DE AMÉRICA DEL NORTE (SCIAN-2023)	
Código	**Descripción**
541870	Distribución de material publicitario.
5419	Otros servicios profesionales, científicos y tecnológicos.
541840	Agencia de representación de medios.
54185	Agencia de anuncios publicitarios.
541830	Agencia de compra de medios a petición del cliente.
541810	Agencias de publicidad.

Módulo IV

Resultado del aprendizaje:

Al concluir el módulo, el estudiante adquiere la capacidad de:

- Aplicar estrategias de servicio al cliente
- Atender al cliente para satisfacer necesidades
- Ejecutar estrategias de mercadotecnia aplicando el marco legal
- Sistematizar y gestionar proyectos II
- Explicar los saberes de un proceso productivo

Módulo IV

Asesora al cliente

Submódulo I: Aplica estrategias de servicio al cliente

Resultado de Aprendizaje: Aplicar estrategias de servicio al cliente

PROCESO PARA LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS																																
SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	RECURSOS SOCIOCOGNITIVOS					ÁREAS DE			RECURSOS SOCIOEMOCIONALES			HABILIDADES PARA LA VIDA Y EL TRABAJO																CONCEPTOS CENTRALES DE LA EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE			
														DIMENSIÓN																
														EMPODERAMIENTO			CIUDADANÍA ACTIVA			APRENDIZAJE			EMPLEABILIDAD								
			LENGUA Y COMUNICACIÓN	LENGUA EXTRANJERA (INGLÉS)	PENSAMIENTO MATEMÁTICO	CONCIENCIA HISTÓRICA	CULTURA DIGITAL	HUMANIDADES	CIENCIAS SOCIALES	CIENCIAS NATURALES, EXPERIMENTALES Y TECNOLOGÍA	RESPONSABILIDAD SOCIAL	CUIDADO FÍSICO CORPORAL	BIENESTAR EMOCIONAL AFECTIVO	COMUNICACIÓN	REGULACIÓN DE EMOCIONES	AUTOCONOCIMIENTO	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	CONCIENCIA SOCIAL	EMPATÍA	CREATIVIDAD	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	MENTALIDAD DE CRECIMIENTO	TOMA DE DECISIONES	LOGRO DE METAS	AUTONOMÍA EN EL TRABAJO	NEXO AGUA-ENERGÍA-ALIMENTO	SERVICIOS ECOSISTÉMICOS	SISTEMAS SOCIOECOLÓGICOS	ECONOMÍA ECOLÓGICA
S.I	Identifica los fundamentos de la mercadotecnia aplicada a servicios.	Distingue la naturaleza de los servicios, considerando sus características intangibles, heterogéneas y perecederas.												x						x											
		Clasifica los servicios de manera precisa según el grado de implicación del cliente en el proceso de prestación.												x			x			x	x										
		Asocia las estrategias de mercadotecnia para disminuir el impacto de las características de los servicios.												x			x			x											
	Emplea el proceso de atención a clientes.	Compara los diferentes tipos de clientes identificados en los servicios, destacando sus necesidades, expectativas y comportamientos específicos.												x			x			x											
		Ejecuta de manera eficiente el proceso básico de atención a clientes, considerando situaciones clave y soluciones prácticas para garantizar su satisfacción.												x			x			x	x										

Módulo IV

Submódulo II: Atiende al cliente para satisfacer necesidades

Resultado de Aprendizaje: Atender al cliente para satisfacer necesidades

PROCESO PARA LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS																														
SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	RECURSOS SOCIOCOGNITIVOS					ÁREAS DE			RECURSOS SOCIOEMOCIONALES			HABILIDADES PARA LA VIDA Y EL TRABAJO														CONCEPTOS CENTRALES DE LA EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE			
														DIMENSIÓN																
														EMPODERAMIENTO			CIUDADANÍA ACTIVA			APRENDIZAJE			EMPLEABILIDAD							
			LENGUA Y COMUNICACIÓN	LENGUA EXTRANJERA (INGLÉS)	PENSAMIENTO MATEMÁTICO	CONCIENCIA HISTÓRICA	CULTURA DIGITAL	HUMANIDADES	CIENCIAS SOCIALES	CIENCIAS NATURALES, EXPERIMENTALES Y TECNOLOGÍA	RESPONSABILIDAD SOCIAL	CUIDADO FÍSICO CORPORAL	BIENESTAR EMOCIONAL AFECTIVO	COMUNICACIÓN	REGULACIÓN DE EMOCIONES	AUTOCONOCIMIENTO	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	CONCIENCIA SOCIAL	EMPATÍA	CREATIVIDAD	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	MENTALIDAD DE CRECIMIENTO	TOMA DE DECISIONES	LOGRO DE METAS	AUTONOMÍA EN EL TRABAJO	NEXO AGUA-ENERGÍA-ALIMENTO	SERVICIOS ECOSISTÉMICOS	SISTEMAS SOCIOECOLÓGICOS	ECONOMÍA ECOLÓGICA
S.II	Relaciona los factores que afectan la percepción del consumidor en la toma de decisiones	Identifica las etapas del proceso de toma de decisiones del consumidor, desde el reconocimiento de necesidades hasta la evaluación postcompra.												x						x										
		Relaciona factores internos (motivaciones, percepciones) y externos (culturales, sociales) que influyen en la decisión de compra o consumo del cliente.												x			x			x	x									
	Detecta los elementos del comportamiento del de los consumidores en el servicio. consumidor en las estrategias de mercadotecnia, para gestionar la atención a clientes.	Analiza la interdependencia entre valor percibido, calidad del servicio y expectativas del consumidor para optimizar la experiencia de compra.												x						x					x					
		Detecta brechas entre las expectativas del consumidor y el servicio ofrecido, proponiendo acciones para mejorar la satisfacción y fidelización.												x			x			x	x			x		x				

Módulo IV

Submódulo III: Ejecuta estrategias de mercadotecnia aplicando el marco legal

Resultado de Aprendizaje: Ejecutar estrategias de mercadotecnia aplicando el marco legal

PROCESO PARA LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS																														
SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	RECURSOS SOCIOCOGNITIVOS					ÁREAS DE			RECURSOS SOCIOEMOCIONALES			HABILIDADES PARA LA VIDA Y EL TRABAJO														CONCEPTOS CENTRALES DE LA EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE			
														DIMENSIÓN														
														EMPODERAMIENTO			CIUDADANÍA ACTIVA			APRENDIZAJE			EMPLEABILIDAD						
			LENGUA Y COMUNICACIÓN	LENGUA EXTRANJERA (INGLÉS)	PENSAMIENTO MATEMÁTICO	CONCIENCIA HISTÓRICA	CULTURA DIGITAL	HUMANIDADES	CIENCIAS SOCIALES	CIENCIAS NATURALES, EXPERIMENTALES Y TECNOLOGÍA	RESPONSABILIDAD SOCIAL	CUIDADO FÍSICO CORPORAL	BIENESTAR EMOCIONAL AFECTIVO	COMUNICACIÓN	REGULACIÓN DE EMOCIONES	AUTOCONOCIMIENTO	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	CONCIENCIA SOCIAL	EMPATÍA	CREATIVIDAD	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	MENTALIDAD DE CRECIMIENTO	TOMA DE DECISIONES	LOGRO DE METAS	AUTONOMÍA EN EL TRABAJO	NEXO AGUA-ENERGÍA-ALIMENTO	SERVICIOS ECOSISTÉMICOS	SISTEMAS SOCIOECOLÓGICOS	ECONOMÍA ECOLÓGICA
S.III	Explica las disposiciones legales de la actividad comercial de empresas públicas y privadas	Describe las disposiciones legales para el ejercicio del comercio y actividad publicitaria.												x						x										
		Interpreta los derechos del consumidor, establecidos en las leyes federales vigentes.												x						x										
		Explica las disposiciones en materia de comercio, publicidad y emprendimiento, estipuladas en la legislación municipal vigente.												x			x			x								x		
	Construye los procesos de registro, dispuestos por los organismos regulatorios en materia de productividad industrial para personas con actividad comercial y empresas públicas y privadas.	Identifica los elementos sujetos a registro, en materia de propiedad industrial, dispuestos por las instancias regulatorias.												x						x										
		Realiza los procesos de registro de marcas, avisos y nombres comerciales, con apego a las disposiciones legales.												x			x			x	x			x				x		

Módulo IV

Submódulo IV: Sistematiza y Gestiona Proyectos II

Resultado de Aprendizaje: Sistematizar y gestionar proyectos II

PROCESO PARA LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS																														
SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	RECURSOS SOCIOCOGNITIVOS					ÁREAS DE			RECURSOS SOCIOEMOCIONALES			HABILIDADES PARA LA VIDA Y EL TRABAJO															CONCEPTOS CENTRALES DE LA EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE			
														DIMENSIÓN																
														EMPODERAMIENTO			CIUDADANÍA ACTIVA			APRENDIZAJE			EMPLEABILIDAD							
			LENGUA Y COMUNICACIÓN	LENGUA EXTRANJERA (INGLÉS)	PENSAMIENTO MATEMÁTICO	CONCIENCIA HISTÓRICA	CULTURA DIGITAL	HUMANIDADES	CIENCIAS SOCIALES	CIENCIAS NATURALES, EXPERIMENTALES Y TECNOLOGÍA	RESPONSABILIDAD SOCIAL	CUIDADO FÍSICO CORPORAL	BIENESTAR EMOCIONAL AFECTIVO	COMUNICACIÓN	REGULACIÓN DE EMOCIONES	AUTOCONOCIMIENTO	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	CONCIENCIA SOCIAL	EMPATÍA	CREATIVIDAD	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	MENTALIDAD DE CRECIMIENTO	TOMA DE DECISIONES	LOGRO DE METAS	AUTONOMÍA EN EL TRABAJO	NEXO AGUA-ENERGÍA-ALIMENTO	SERVICIOS ECOSISTÉMICOS	SISTEMAS SOCIOECOLÓGICOS	ECONOMÍA ECOLÓGICA
S. IV	Identifica los recursos financieros del proyecto de microempresa para determinar la viabilidad económica y comercializar el producto o servicio.	Evalúa las fuentes de financiamiento, que permitan obtener capital, para llevar a cabo las actividades de la microempresa.		x	x	x				x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Elabora la proyección del flujo de efectivo, identificando los ingresos, costos y gastos, para determinar la rentabilidad de la microempresa.		x	x	x				x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Identifica la legalidad, funcionamiento y el tipo de sociedad mercantil para la acreditación de la microempresa.		x	x	x				x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Establece estrategias que permitan la distribución y/o comercialización del producto o servicio.		x	x	x				x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Comercializa el producto o servicio en la demostración de microempresas.		x	x	x				x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Módulo IV

Submódulo V: Explica los saberes de un proceso productivo

Resultado de Aprendizaje: Explicar los saberes de un proceso productivo

PROCESO PARA LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS																														
SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	RECURSOS SOCIOCOGNITIVOS					ÁREAS DE			RECURSOS SOCIOEMOCIONALES			HABILIDADES PARA LA VIDA Y EL TRABAJO															CONCEPTOS CENTRALES DE LA EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE			
														DIMENSIÓN														
														EMPODERAMIENTO			CIUDADANÍA ACTIVA			APRENDIZAJE			EMPLEABILIDAD						
			LENGUA Y COMUNICACIÓN	LENGUA EXTRANJERA (INGLÉS)	PENSAMIENTO MATEMÁTICO	CONCIENCIA HISTÓRICA	CULTURA DIGITAL	HUMANIDADES	CIENCIAS SOCIALES	CIENCIAS NATURALES, EXPERIMENTALES Y TECNOLOGÍA	RESPONSABILIDAD SOCIAL	CUIDADO FÍSICO CORPORAL	BIENESTAR EMOCIONAL AFECTIVO	COMUNICACIÓN	REGULACIÓN DE EMOCIONES	AUTOCONOCIMIENTO	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	CONCIENCIA SOCIAL	EMPATÍA	CREATIVIDAD	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	MENTALIDAD DE CRECIMIENTO	TOMA DE DECISIONES	LOGRO DE METAS	AUTONOMÍA EN EL TRABAJO	NEXO AGUA-ENERGÍA-ALIMENTO	SERVICIOS ECOSISTÉMICOS	SISTEMAS SOCIOECOLÓGICOS	ECONOMÍA ECOLÓGICA
S.V	Construye a partir de la identificación, selección, análisis y fundamentación, el proceso productivo seleccionado, considerando el perfil profesional y los conocimientos teórico-prácticos adquiridos en las Actividades Logradas de las Competencias Laborales y Extendidas (ALCLE).	Identifica y selecciona un proceso productivo acorde a la carrera cursada, que pueda intervenir como prestador de servicio social.		x	x	x				x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Analiza el proceso productivo, para la aplicación y desarrollo de Competencias Laborales Básica y Extendidas, para la elaboración del Plan de Trabajo del Servicio Social.		x	x	x				x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Fundamenta el proceso productivo, considerando el perfil profesional y los conocimientos teórico-prácticos de la carrera técnica cursada, para justificar el Plan de Trabajo de Servicio Social.		x	x	x				x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Explica el proceso productivo elaborado, que integre las Competencias Laborales Básica y Extendidas, para demostrar las habilidades adquiridas en el proceso.		x	x	x				x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Estrategia de evaluación del aprendizaje.

La evaluación se realiza con el propósito de evidenciar el logro de las competencias laborales; se lleva a cabo de manera global e integradora, mediante un proceso continuo y dinámico, creando las condiciones en las que se aplica y articula el Currículum Laboral con el Currículum Fundamental, el Currículum Ampliado, las Habilidades para la Vida y el Trabajo, así como los conceptos centrales de la Educación para el Desarrollo Sostenible en distintos espacios de aprendizaje y desempeño profesional. En el contexto de la evaluación por competencias es necesario recuperar las evidencias de desempeño con diversos instrumentos de evaluación, como la guía de observación, bitácoras y registros anecdóticos, entre otros. Las evidencias por producto, con carpetas de trabajos, reportes, bitácoras y listas de cotejo, entre otras. Para lo cual se aplicará una serie de prácticas demostrativas, guiadas, supervisadas y autónomas, que permitan arrojar evidencias del logro de las competencias laborales.

SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	PRODUCTO	DESEMPEÑO
S.I	Identifica los fundamentos de la mercadotecnia aplicada a servicios.	Distingue la naturaleza de los servicios, considerando sus características intangibles, heterogéneas y perecederas. Clasifica los servicios de manera precisa según el grado de implicación del cliente en el proceso de prestación. Asocia las estrategias de mercadotecnia para disminuir el impacto de las características de los servicios.	Infografía sobre los fundamentos de la mercadotecnia en servicios - Lista de cotejo	Identifica y sintetiza los fundamentos de la mercadotecnia aplicada a servicios mediante una infografía que explique conceptos clave y estrategias prácticas asociadas (Rúbrica)
	Emplea el proceso de atención a clientes.	Compara los diferentes tipos de clientes identificados en los servicios, destacando sus necesidades, expectativas y comportamientos específicos. Ejecuta de manera eficiente el proceso básico de atención a clientes, considerando situaciones clave y soluciones prácticas para garantizar su satisfacción.	Protocolo de atención a clientes para un servicio específico - Rúbrica	Emplea el proceso de atención a clientes mediante la elaboración de un protocolo estructurado que detalle pasos clave y soluciones prácticas para diferentes situaciones de atención (Guía de observación)

SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	PRODUCTO	DESEMPEÑO
S.II	Relaciona los factores que afectan la percepción del consumidor en la toma de decisiones.	Identifica las etapas del proceso de toma de decisiones del consumidor, desde el reconocimiento de necesidades hasta la evaluación postcompra. Relaciona factores internos (motivaciones, percepciones) y externos (culturales, sociales) que influyen en la decisión de compra o consumo del cliente.	Historieta que ilustre el proceso de toma de decisiones del consumidor – Lista de cotejo	Representa el proceso de toma de decisiones del consumidor mediante una historieta, integrando las etapas clave y los factores internos y externos que influyen en la decisión de compra o consumo.
	Detecta los elementos del comportamiento de los consumidores en el servicio. Consumidor en las estrategias de mercadotecnia, para gestionar la atención a clientes.	Analiza la interdependencia entre valor percibido, calidad del servicio y expectativas del consumidor para optimizar la experiencia de compra. Detecta brechas entre las expectativas del consumidor y el servicio ofrecido, proponiendo acciones para mejorar la satisfacción y fidelización.	Podcast de experiencias en atención a clientes - Bitácora	Comparte reflexiones sobre sus experiencias atendiendo clientes en prácticas de ejecución mediante un podcast, destacando aprendizajes clave sobre comportamiento del consumidor, gestión de expectativas y estrategias para mejorar la satisfacción del cliente. (Registro Anecdótico)
S.III	Identifica las disposiciones legales de la actividad comercial de empresas públicas y privadas.	Identifica las disposiciones legales para el ejercicio del comercio y actividad publicitaria. Identifica los derechos del consumidor, establecidos en las leyes federales vigentes. Identifica las disposiciones en materia de comercio, publicidad y emprendimiento, estipuladas en la legislación municipal vigente.	Diagrama de flujo del proceso para obtener permisos para realizar actividades mercadológicas - Lista de cotejo	Identifica y organiza los reglamentos, trámites y permisos necesarios para realizar actividades mercadológicas en su municipio mediante un diagrama de flujo claro y secuencial (Lista de cotejo)
	Realiza los procesos de registro, dispuestos por los organismos regulatorios en materia de propiedad industrial para personas con actividad comercial y empresas públicas y privadas.	Identifica los elementos sujetos a registro, en materia de propiedad industrial, dispuestos por las instancias regulatorias. Realiza los procesos de registro de marcas, avisos y nombres comerciales, con apego a las disposiciones legales.	Presentación de una simulación de registro de marca ante el IMPI - Rúbrica	Describe y documenta el proceso de registro de una marca ante el IMPI mediante una presentación oral, respaldada por una bitácora que detalle cada etapa del procedimiento (Bitácora)

SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	PRODUCTO	DESEMPEÑO
S.IV	Identifica los recursos financieros del proyecto de microempresa para determinar la viabilidad económica y comercializar el producto o servicio.	Evalúa las fuentes de financiamiento, que permitan obtener capital, para llevar a cabo las actividades de la microempresa.	Listado en donde se especifiquen las alternativas de financiamiento, incluyendo criterios de selección, ventajas y desventajas, así como las recomendaciones específicas basadas en las necesidades de capital de la microempresa.	
		Elabora la proyección del flujo de efectivo, identificando los ingresos, costos y gastos, para determinar la rentabilidad de la microempresa.	Hoja de cálculo en donde se presenta la proyección mensual de ingresos, costos y gastos durante un período determinado, incluir gráficos que representan visualmente la rentabilidad esperada.	
		Identifica la legalidad, funcionamiento y el tipo de sociedad mercantil para la acreditación de la microempresa.	Guía de verificación legal necesaria para establecer la microempresa, incluyendo el tipo de sociedad mercantil, requisitos de registro, permisos, licencias para operar y recomendaciones para un mejor funcionamiento.	
		Establece estrategias que permitan la distribución y/o comercialización del producto o servicio.	Plan con estrategias de marketing y ventas para la distribución del producto o servicio, incluyendo un análisis de mercado, para la identificación de clientes potenciales, medios de distribución, tácticas de promoción y un cronograma para la ejecución de estas estrategias.	
		Comercializa el producto o servicio en la demostración de microempresas.	Material visual y escrito diseñado para presentar el producto o servicio en la demostración de microempresas, considerando características del producto, beneficios competitivos y opinión de los clientes.	
S.V	Construye a partir de la identificación, selección, análisis y fundamentación, el proceso productivo seleccionado, considerando el perfil profesional y los conocimientos teórico-prácticos adquiridos en las Actividades Logradas de las Competencias Laborales Extendidas (ALCLE).	Identifica y seleccionar un proceso productivo acorde a la carrera cursada, que pueda intervenir como prestador de servicio social.	Mapa Cognitivo en donde se identifiquen los procesos productivos relevantes a la carrera cursada, incluyendo el análisis de su relevancia y oportunidades de mejora.	
		Analiza el proceso productivo, para la aplicación y desarrollo de Competencias Laborales Extendidas, para la elaboración del Plan de Trabajo del Servicio Social.	Elaboración de un plan de acción que incluya objetivos, estrategias y actividades a desarrollar dentro del proceso productivo seleccionado, orientado a la práctica del servicio social.	
		Fundamenta el proceso productivo, considerando el perfil profesional y los conocimientos teórico-prácticos de la carrera técnica cursada, para justificar el Plan de Trabajo de Servicio Social.	Presentación visual que explique el proceso productivo desarrollado, integrando elementos gráficos que muestren las competencias adquiridas y logradas durante el servicio social.	
		Explica el proceso productivo elaborado, que integre las Competencias Laborales Extendidas, para demostrar las habilidades adquiridas en el proceso.	Organizador grafico en donde se desarrolle un análisis que evalúe el impacto de las intervenciones realizadas en el proceso productivo, identificando cambios o mejoras evidentes durante el periodo de servicio social.	

FUENTES DE INFORMACIÓN SUGERIDAS PARA EL DESARROLLO DEL MÓDULO

Fuentes bibliográficas

Freire, A. (2019). Pasión por emprender: De la idea a la cruda realidad . De Bolsillo.
Hernández Cabrero, C. (2018). Manual. Planificación del marketing de servicios (COMM041PO) . Especialidades Formativas. Madrid: Editorial CEP.
Palmer, A. (2024). Los principios del marketing de servicios . México: Editorial Trillas.
Palomo, M. (2014). Atención al cliente (2ª ed.). México: Paraninfo Editorial.
Rivas, J. A., & Grande Esteban, I. (2010). Comportamiento del consumidor: Decisiones y estrategia de marketing (6ª ed.). ESIC.
Silva, J. E. (2008). Emprendedor: Crear tu propia empresa . Alfaomega.
Velázquez, E. (2012). Canales de distribución y logística . México: Red Tercer Milenio S.C.

Módulo V

Determina las competencias profesionales a través de la estadía

228 Horas/ Sexto semestre

Información general.

Submódulo I
Realiza la estadía

Submódulo II
Estructura los elementos teórico metodológicos del proyecto académico laboral

OCUPACIONES DE ACUERDO CON EL SISTEMA NACIONAL DE CLASIFICACIÓN DE OCUPACIONES (SINCO-2019)	
Código	**Descripción**
2	Profesionistas y técnicos
21	Profesionistas en ciencias económico-administrativas, ciencias sociales, humanistas y artes.
25	Auxiliares y técnicos en ciencias económico-administrativas, ciencias sociales, humanistas y artes.
211	Administradores y mercadólogos.
2111	Administradores y profesionistas en recursos humanos y sistemas de gestión.
2112	Profesionistas y consultores en mercadotecnia, publicidad, comunicación y comercio exterior

SITIOS DE INSERCIÓN DE ACUERDO CON EL SISTEMA DE CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL DE AMÉRICA DEL NORTE (SCIAN-2023)	
Código	**Descripción**
541870	Distribución de material publicitario.
5419	Otros servicios profesionales, científicos y tecnológicos.
541840	Agencia de representación de medios.
54185	Agencia de anuncios publicitarios.
541830	Agencia de compra de medios a petición del cliente.
541810	Agencias de publicidad.

Módulo V

Resultado del aprendizaje:

Al concluir el módulo, el estudiante adquiere la capacidad de:

- Realizar la estadía
- Estructurar los elementos teórico metodológicos del proyecto académico laboral

Módulo V

Determina las competencias profesionales a través de la estadía

Submódulo I: Realiza la estadía

Resultado de Aprendizaje: Realizar la estadía

PROCESO PARA LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS																													
SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	RECURSOS SOCIOCOGNITIVOS					ÁREAS DE CONOCIMIENTO			RECURSOS SOCIOEMOCIONALES			HABILIDADES PARA LA VIDA Y EL TRABAJO														CONCEPTOS CENTRALES DE LA EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE			
														DIMENSIÓN																
														EMPODERAMIENTO			CIUDADANÍA ACTIVA			APRENDIZAJE			EMPLEABILIDAD							
			LENGUA Y COMUNICACIÓN	LENGUA EXTRANJERA (INGLÉS)	PENSAMIENTO MATEMÁTICO	CONCIENCIA HISTÓRICA	CULTURA DIGITAL	HUMANIDADES	CIENCIAS SOCIALES	CIENCIAS NATURALES, EXPERIMENTALES Y TECNOLOGÍA	RESPONSABILIDAD SOCIAL	CUIDADO FÍSICO CORPORAL	BIENESTAR EMOCIONAL AFECTIVO	COMUNICACIÓN	REGULACIÓN DE EMOCIONES	AUTOCONOCIMIENTO	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	CONCIENCIA SOCIAL	EMPATÍA	CREATIVIDAD	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	MENTALIDAD DE CRECIMIENTO	TOMA DE DECISIONES	LOGRO DE METAS	AUTONOMÍA EN EL TRABAJO	NEXO AGUA-ENERGÍA-ALIMENTO	SERVICIOS ECOSISTÉMICOS	SISTEMAS SOCIOECOLÓGICOS	ECONOMÍA ECOLÓGICA
S.I	Demuestra las competencias laborales básicas y extendidas adquiridas, acordes al perfil de egreso fortaleciendo las habilidades para la vida.	Analiza las Competencias Laborales, para crear productos o bienes con la adaptación del medio o trasformación de recursos materiales, para alcanzar un objetivo o tarea a realizar.	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Desarrolla los conocimientos, destrezas, habilidades, actitudes y valores necesarios que le permita tomar decisiones en la estadía	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Fundamenta, planea y evalúa el desarrollo de técnicas o procesos en la estadía, de manera responsable y autónoma.	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Programa y coordina actividades en equipos de trabajo o de manera individual para la excelencia e innovación de las técnicas correspondientes al perfil de egreso.	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Establece de acuerdo con las experiencias adquiridas en la Estadía la estructura teórico-metodológica de las modalidades de titulación	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Integra información relevante para la conformación de la carpeta de evidencias.	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Módulo V

Submódulo II: Estructura los elementos teórico metodológicos del proyecto académico laboral

Resultado de Aprendizaje: Estructurar los elementos teórico metodológicos del proyecto académico laboral

PROCESO PARA LA FORMACIÓN DE COMPETENCIAS																													
SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	RECURSOS SOCIOCOGNITIVOS					ÁREAS DE			RECURSOS SOCIOEMOCIONALES			HABILIDADES PARA LA VIDA Y EL TRABAJO														CONCEPTOS CENTRALES DE LA EDUCACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE			
														DIMENSIÓN																
														EMPODERAMIENTO			CIUDADANÍA ACTIVA			APRENDIZAJE			EMPLEABILIDAD							
			LENGUA Y COMUNICACIÓN	LENGUA EXTRANJERA (INGLÉS)	PENSAMIENTO MATEMÁTICO	CONCIENCIA HISTÓRICA	CULTURA DIGITAL	HUMANIDADES	CIENCIAS SOCIALES	CIENCIAS NATURALES, EXPERIMENTALES Y TECNOLOGÍA	RESPONSABILIDAD SOCIAL	CUIDADO FÍSICO CORPORAL	BIENESTAR EMOCIONAL AFECTIVO	COMUNICACIÓN	REGULACIÓN DE EMOCIONES	AUTOCONOCIMIENTO	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	CONCIENCIA SOCIAL	EMPATÍA	CREATIVIDAD	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	MENTALIDAD DE CRECIMIENTO	TOMA DE DECISIONES	LOGRO DE METAS	AUTONOMÍA EN EL TRABAJO	NEXO AGUA-ENERGÍA-ALIMENTO	SERVICIOS ECOSISTÉMICOS	SISTEMAS SOCIOECOLÓGICOS	ECONOMÍA ECOLÓGICA
S.II	Analiza las competencias y habilidades adquiridas a lo largo de la carrera técnica, como resultado de lo aprendido, a través de la estructuración y presentación de un trabajo teórico-metodológico.	Identifica y establece la metodología, para estructurar y fundamentar el Trabajo Escrito requerido en el proceso de titulación.	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Integra las experiencias obtenidas de cada actividad lograda en los submódulos correspondientes a la ALCLE, para la elaboración del Trabajo Escrito de la modalidad de titulación elegida.	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
		Conforma los elementos requeridos del Trabajo Escrito y la presentación digital para revisión y autorización, previa al examen de titulación.	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Estrategia de evaluación del aprendizaje.

La evaluación se realiza con el propósito de evidenciar el logro de las competencias laborales; se lleva a cabo de manera global e integradora, mediante un proceso continuo y dinámico, creando las condiciones en las que se aplica y articula el Currículum Laboral con el Currículum Fundamental, el Currículum Ampliado, las Habilidades para la Vida y el Trabajo, así como los conceptos centrales de la Educación para el Desarrollo Sostenible en distintos espacios de aprendizaje y desempeño profesional. En el contexto de la evaluación por competencias es necesario recuperar las evidencias de desempeño con diversos instrumentos de evaluación, como la guía de observación, bitácoras y registros anecdóticos, entre otros. Las evidencias por producto, con carpetas de trabajos, reportes, bitácoras y listas de cotejo, entre otras. Para lo cual se aplicará una serie de prácticas demostrativas, guiadas, supervisadas y autónomas, que permitan arrojar evidencias del logro de las competencias laborales.

SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	PRODUCTO	DESEMPEÑO
S.I	Demuestra las competencias laborales extendidas adquiridas, acordes al perfil de egreso fortaleciendo las habilidades para la vida.	Analiza las Competencias Laborales, para crear productos o bienes con la adaptación del medio o trasformación de recursos materiales, para alcanzar un objetivo o tarea a realizar.	Informe de las competencias laborales identificadas en el campo de estudio, incluyendo su relevancia para la creación de productos o bienes.	
		Desarrolla los conocimientos, destrezas, habilidades, actitudes y valores necesarios que le permita tomar decisiones en la estadía		Demostración de un trabajo o práctica exitosa.
		Fundamenta, planea y evalúa el desarrollo de técnicas o procesos en la estadía, de manera responsable y autónoma.		Participación en exposiciones, comunicar ideas o debatir.
		Programa y coordina actividades en equipos de trabajo o de manera individual para la excelencia e innovación de las técnicas correspondientes al perfil de egreso.		Trabajo en equipo, colaborativo y eficiente, de forma respetuosa y responsable
		Establece de acuerdo con las experiencias adquiridas en la Estadía la estructura teórico-metodológica de las modalidades de titulación	Documento que integre la estructura teórico metodológica de la modalidad de titulación.	
		Integra información relevante para la conformación de la carpeta de evidencias.	Carpeta de Actividades Logradas de las Competencias Laborales Extendidas (ALCLE).	

SUBMÓDULO	ACTIVIDAD CLAVE DE LA COMPETENCIA LABORAL	DESARROLLO DE LA COMPETENCIA	PRODUCTO	DESEMPEÑO
S.II	Analiza las competencias y habilidades adquiridas a lo largo de la carrera técnica, como resultado de lo aprendido, a través de la estructuración y presentación de un trabajo teórico-metodológico.	Identifica y establece la metodología, para estructurar y fundamentar el Trabajo Escrito requerido en el proceso de titulación.	Documento de trabajo	
		Integra las experiencias obtenidas de cada actividad lograda en los submódulos correspondientes a la ALCLE, para la elaboración del Trabajo Escrito de la modalidad de titulación elegida.	Documento de trabajo	
		Conforma los elementos requeridos del Trabajo Escrito y la presentación digital para revisión y autorización, previa al examen de titulación.	Documento de trabajo	

Módulo V

Determina las competencias profesionales a través de la estadía

FUENTES DE INFORMACIÓN SUGERIDAS PARA EL DESARROLLO DEL MÓDULO

Bould, D., Cohen, R. y Walker, D., (2011). El aprendizaje a partir de la experiencia. España,

Narcea.Calderón, H. R. (2003). Lecturas básicas de metodología de la investigación. México: Mc Graw Hill.

Palomares, E. (2011). Guía para elaborar el Informe Final de Estadía. León, Guanajuato, México. Recuperado el 5 de enero de 2012, de http://www.utleon.edu.mx/images/stories/Estatico2011/pdfs/guia%20de%20contenido%20del%20informe%20final%20de%20estadia%20%202011 .pdf

Ruiz, E. (2009b). La construcción de una nueva ocupación. Los técnicos con escolaridad superior del Sistema de Universidades Tecnológicas. En E. Ruiz (coord.), Diferenciación de la educación superior. Sus relaciones con el mundo laboral.

Plaza y Valdés.Ruiz, E. (2014a). Las empresas como espacios para el aprendizaje ocupacional. La experiencia educativa de los Técnicos Superiores Universitarios.

Perfiles Educativos.Secretaría de Educación Pública. (2023a). Metodología para el diseño y rediseño de programas de estudio de la formación laboral. Currículum laboral en la educación media superior.

Secretaría de Educación Pública.Secretaría de Educación Pública. (2024b). Didáctica del currículo laboral (1.ª ed.). Subsecretaría de Educación Media Superior.

Secretaría de Educación Pública. (2024c). Orientaciones pedagógicas para la formación laboral en la educación media superior: Curriculum laboral (1.ª ed.).

Secretaría de Educación Pública.Secretaría de Educación Pública. (2024e, julio). Programa de estudio de la formación socioemocional.

Secretaría de Educación Pública.SINCO. (2019). SCIAN 2023: Clasificación de ocupaciones para la inserción laboral. Secretaría de Educación Pública.

Subsecretaría de Educación Media Superior. (2024). Perspectivas académico-laborales. Dirección General de Fortalecimiento Académico de Educación Media Superior,

Dirección de Desarrollo Curricular.Niemeyer, B. (2006). El aprendizaje situado: Una oportunidad para escapar del enfoque del déficit. Revista de Educación, (341), 99-121..

6. Recursos didácticos de la carrera

MÓDULOS
I -V

CARRERA TÉCNICA EN MERCADOTECNIA

NP	NOMBRE Y DESCRIPCIÓN TÉCNICA	MÓDULOS DE APLICACIÓN
	EQUIPO/MATERIAL	
1	Espacios para observación de niños	I, II, III, IV, V
2	Espacios adaptados para diferentes tipos de actividades (sensoriales, motoras, cognitivas).	I, II, III, IV, V
3	Aulas equipadas con mesas, sillas, pizarras y material audiovisual. Espacios para trabajo en grupo y proyectos.	I, II, III, IV, V
4	Mesas y sillas adaptadas a la edad de los niños, alfombras, estanterías para libros y materiales, rincones temáticos.	I, II, III, IV, V
5	Pizarra	I, II, III, IV, V
6	Dispositivos móviles	I, II, III, IV, V
7	kit de Materiales básicos : crayolas, pistola de silicón y silicón, tijeras, plumones, colores, fomi, papel América, hojas de colores, etc…	I, II, III, IV, V
8	Cuaderno de seguimiento	I, II, III, IV, V
	Kits de estimulación temprana, Material manipulativo (bloques, rompecabezas, etc.)	I, II, III, IV, V
9	Material didáctico variado	I, II, III, IV, V
10	Fichas de observación	I, II, III, IV, V
11	Material de apoyo visual y auditivo.	I, II, III, IV, V
12	Kit de Primeros Auxilios	I, II, III, IV, V
13	Muñecos didácticos	I, II, III, IV, V
14	Portafolio de Evidencias	I, II, III, IV, V
15	Libros de pedagogía infantil, Libros de psicología del desarrollo,	I, II, III, IV, V

MÓDULOS
I -V

CARRERA TÉCNICA EN MERCADOTECNIA

NP	NOMBRE Y DESCRIPCIÓN TÉCNICA	MÓDULOS DE APLICACIÓN
	MOBILIARIO	
1	Pintarrón	Módulo I -V
2	Equipo de sonido	Módulo I -V
3	Centro de cómputo	Módulo I -V
4	Pizarrón	Módulo I -V
5	Computadora	Módulo I -V
6	Proyector	Módulo I -V
7	Laptop	Módulo I -V
8	Pizarrón	Módulo I -V
9	Secuencias audiovisuales	Módulo I -V
10	Páginas electrónicas	Módulo I -V
11	Libros digitales	Módulo I -V
12	Cursos multimedia	Módulo I -V
13	Equipo de sonido	Módulo I -V
14	Guía de observación	Módulo I -V

MÓDULOS
I -V

CARRERA TÉCNICA EN MERCADOTECNIA

NP	NOMBRE Y DESCRIPCIÓN TÉCNICA	MÓDULOS DE APLICACIÓN
	TICCAD (Tecnologías de la Información, Comunicación, Conocimiento y Aprendizaje Digital)	
1	Software educativo (CANVA, Genially, etc)	I, II, III, IV, V
2	Software de control de desarrollo infantil	I, II, III, IV, V
3	Plataformas de aprendizaje para preescolares	I, II, III, IV, V
4	Aplicaciones de estimulación temprana.	I, II, III, IV, V

7.Consideraciones para desarrollar los módulos en la formación laboral

7. Consideraciones para desarrollar los módulos en la formación laboral

Al desarrollar la planeación didáctica, los docentes deben preparar, prever y organizar las actividades de acuerdo con el desarrollo de las competencias de la carrera técnica.

Una estrategia didáctica es un conjunto de acciones pedagógicas y actividades programadas con un propósito educativo, que se apoyan en métodos, técnicas y recursos de enseñanza-aprendizaje, facilitando así el logro de una educación integral y guiando el proceso de enseñanza.

El desarrollo de los módulos de la formación laboral orienta la organización pedagógica que el docente debe llevar a cabo en el proceso de enseñanza-aprendizaje. Esto permite identificar la organización y jerarquización de los temas y actividades a desarrollar en cada módulo, respondiendo a preguntas clave como qué, para qué y cómo se va a enseñar, retroalimentar y evaluar, considerando las características y necesidades de los estudiantes, así como el tiempo, espacio y los materiales de apoyo disponibles.

7.1 LINEAMIENTOS METODOLÓGICOS

DE APOYO PARA LA ELABORACIÓN DE ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS DE LOS SUBMÓDULOS

ANÁLISIS DEL PROGRAMA DE ESTUDIO	
Mediante el análisis del programa de estudios de los módulos y submódulos, usted podrá establecer su planeación y definir las estrategias de formación en el taller, laboratorio o aula, que favorezcan el desarrollo de las competencias laborales básicas y laborales extendidas, Habilidades para la Vida y el Trabajo (HVyT) y los Conceptos Centrales de la Educación para el Desarrollo Sostenible (CoCEDS), a través de los momentos de apertura, desarrollo y cierre, de acuerdo con las condiciones regionales, situación del plantel y características de los estudiantes.	Consideraciones pedagógicas • Analice el resultado de aprendizaje del módulo, para que identifique lo que se espera que el estudiante logre al finalizarlo. • Analice las competencias laborales en el apartado de desarrollo de la competencia. Observe que algunas de ellas son transversales a dos o más submódulos. Esto significa que el contenido deberá desarrollarse tomando en cuenta las características propias de cada submódulo. • Observe que las Habilidades para la Vida y el Trabajo (HVyT) y los Conceptos Centrales de la Educación para el Desarrollo Sostenible (CoCEDS) sugeridas del módulo están incluidas en la redacción de las competencias laborales, esto significa que no deben desarrollarse por separado. • Los aprendizajes de trayectoria y las metas de aprendizaje del Currículum fundamental y el Currículum ampliado son requisitos para desarrollar las competencias laborales, por lo cual no se desarrollan por separado, deben ser consideradas en la fase de apertura a través de un diagnóstico, a fin de comprobar si la o el estudiante cuenta con los aprendizajes que le dota el componente de Formación fundamental, Formación fundamental extendida y Formación ampliada. • Analice en el apartado de estrategia de evaluación las evidencias de producto o desempeño sugeridas a fin de elaborar la estrategia didáctica. • Analice la estrategia didáctica sugerida, en la que se presentan las actividades de apertura, desarrollo y cierre relacionadas con el tipo de evaluación (autoevaluación, coevaluación o Heteroevaluación), la evidencia (desempeño o producto), el instrumento que recopila la evidencia. A fin de determinar estos elementos en la estrategia didáctica que usted elabore. • Considere en todo el proceso de aprendizaje la evaluación formativa y la retroalimentación como una herramienta de mejora continua en las y los estudiantes.

(SEP, 2024)

Elaboración de la estrategia

Mediante el análisis de la información de la carrera y de las competencias por cada módulo, se podrá elaborar una propuesta de codiseño curricular con la planeación de actividades y aspectos didácticos, de acuerdo con los contextos, necesidades e intereses de los estudiantes, que les permita ejercer sus competencias en su vida académica, laboral y personal, y que sus logros se reflejen en las producciones individuales y en equipo, en un ambiente de cooperación.

ESTRATEGIA DIDÁCTICA DEL SUBMÓDULO POR DESARROLLAR	
FASE DE APERTURA	
La fase de apertura permite explorar y recuperar los saberes previos e intereses del estudiante, así como los aspectos del contexto relevantes para su formación. Al explicitar estos hallazgos en forma continua, es factible reorientar o afinar las estrategias didácticas centradas en el aprendizaje, los recursos didácticos y el proceso de evaluación del aprendizaje, entre otros aspectos seleccionados.	**Consideraciones pedagógicas** ▪ Recuperación de experiencias, saberes y preconcepciones de los estudiantes, para crear andamios de aprendizaje y adquirir nuevas experiencias y competencias. ▪ Reconocimiento de competencias por experiencia o formación, por medio de un diagnóstico, con fines de certificación académica y posible acreditación del submódulo. ▪ Integración grupal para crear escenarios y ambientes de aprendizaje. ▪ Mirada general del estudio, ejercitación y evaluación de los aprendizajes de trayectoria y metas de aprendizaje.

(SEP, 2024)

7.1 LINEAMIENTOS METODOLÓGICOS

DE APOYO PARA LA ELABORACIÓN DE ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS DE LOS SUBMÓDULOS

ESTRATEGIA DIDÁCTICA DEL SUBMÓDULO POR DESARROLLAR	
FASE DE DESARROLLO	
La fase de desarrollo permite crear escenarios de aprendizaje y ambientes de colaboración para la construcción y reconstrucción del pensamiento a partir de la realidad y el aprovechamiento de apoyos didácticos, para la apropiación o reforzamiento de conocimientos, habilidades, actitudes y valores, así como para crear situaciones que permitan valorar las competencias laborales, Habilidades para la Vida y el Trabajo, así como los Conceptos Centrales de la Educación para el Desarrollo Sostenible del estudiante, en contextos de aula, escuela y de la comunidad.	**Consideraciones pedagógicas** ▪ Creación de escenarios y ambientes de aprendizaje y cooperación, mediante la aplicación de estrategias, métodos, técnicas y actividades centradas en el aprendizaje, como aprendizaje basado en problemas (ABP), método de casos, método de proyectos, visitas al sector productivo, simulaciones o juegos, uso de TIC, investigaciones y mapas o redes mentales, entre otras, para favorecer la generación, apropiación y aplicación de competencias laborales, Habilidades para la Vida y el Trabajo, así como los Conceptos Centrales de la Educación para el Desarrollo Sostenible en diversos contextos. ▪ Fortalecimiento de ambientes de cooperación y colaboración en el aula, escuela y comunidad, a partir del desarrollo de trabajo individual, en equipo y grupal. ▪ Integración y ejercitación de competencias y experiencias para aplicarlas, en situaciones reales o parecidas, al ámbito laboral. ▪ Aplicación de evaluación formativa para verificar y retroalimentar el desempeño del estudiante, de forma continua, oportuna y pertinente. ▪ Recuperación de evidencias de desempeño y producto, para verificar el logro de la competencia laboral.

(SEP, 2024)

ESTRATEGIA DIDÁCTICA DEL SUBMÓDULO POR DESARROLLAR	
FASE DE CIERRE	
La de cierre propone la elaboración de síntesis, conclusiones y reflexiones argumentativas que, entre otros aspectos, permiten advertir los avances o resultados del aprendizaje en el estudiante y, con ello, la situación en que se encuentra, con la posibilidad de identificar los factores que promovieron u obstaculizaron su proceso de formación.	**Consideraciones pedagógicas** ▪ Verificar el logro de las competencias laborales, Habilidades para la Vida y el Trabajo, así como los Conceptos Centrales de la Educación para el Desarrollo Sostenible planteadas en el submódulo, y permitir la retroalimentación o reorientación, si la o el estudiante lo requiere o solicita. ▪ Verificar el desempeño del propio docente, así como el empleo de los materiales didácticos, además de otros aspectos que considere necesarios. ▪ Verificar el portafolio de evidencias del estudiante

(SEP, 2024)

7.2 Estrategia didáctica sugerida

Submódulo I. Aplica estrategias de servicio al cliente	Horas_10 HRS
Actividad clave	**Desarrollo de la competencia**
Interpreta los fundamentos de las relaciones públicas y su papel en la comunicación empresarial.	Expone los fundamentos de las relaciones públicas y su papel dentro de la mercadotecnia.

Transversalidad del conocimiento	
Currículum Fundamental	**Currículum Ampliado**
• Lengua y comunicación. • Pensamiento matemático • Conciencia histórica	• Responsabilidad social • Ámbitos socioemocionales
Habilidades para la vida y el trabajo	**Conceptos centrales de la educación para el desarrollo sostenible**
• Comunicación • Trabajo en equipo y colaboración • Conciencia Social • Empatía • Resolución de problemas • Toma de decisiones	Servicios Ecosistémicos Servicios Socio ecológicos Economía Ecológica

Submódulo I. Aplica estrategias de servicio al cliente	Horas_ 2 hrs		
Apertura	Tipo de evaluación	Evidencia/Instrumento	Ponderación
1.- El docente da la bienvenida al Módulo III Auxilia en la comercialización aplicando estrategias de comunicación, y en particular al Submódulo I. Auxilia en la implementación de estrategias de relaciones públicas. 2.- Explica la transversalidad del submódulo con el curriculum fundamental, el curriculum ampliado, así como la importancia de trabajar la transversalidad de conocimiento con las HVyT y con los CoCEDS. 3.- Continúa el curso presentando su propósito, la importancia de las relaciones públicas y su vínculo con la comunicación empresarial, el docente realiza una breve presentación donde explica qué son las relaciones públicas y por qué son esenciales en la comunicación empresarial a través de ejemplos actuales de empresas para contextualizar la relevancia del tema. Además, define claramente los objetivos del curso y las expectativas de los estudiantes.	Diagnóstica / Heteroevaluación	Crucigrama y apuntes	20%

Submódulo I. Realiza el seguimiento y evaluación del desarrollo infantil		Horas_ 2 hrs	
Desarrollo	Tipo de evaluación	Evidencia/Instrumento	Ponderación
Criterios de evaluación Los estudiantes realizan un instrumento de evaluación que consideren pertinente -Guía de observación -Escala de evaluación -Escala de valoración individual -Rúbrica para otorgar puntajes de manera descriptiva o cualitativa -Rúbrica para otorgar puntajes numéricos	**Evaluación Formativa.** Se evalúa el producto y desempeños Producto- Instrumento de evaluación Desempeño- El estudiante diseña el instrumento de evaluación acorde a los aprendizajes esperados para la edad de crecimiento y desarrollo El estudiante identifica criterios de evaluación que evalúen el desempeño docente y las actividades de intervención pedagógica para la realización del producto académico realizado por el infante	**Instrumentos de evaluación** Para evaluar el producto académico Para evaluar la intervención docente Para evaluar las actividades que dan origen al producto terminado que proyectan las habilidades, destrezas y conocimiento del infante	**Instrumentos de evaluación: 25%** **Desempeños: 20%**

Submódulo I. Realiza el seguimiento y evaluación del desarrollo infantil		Horas_ 2 hrs	
Cierre	Tipo de evaluación	Evidencia/Instrumento	Ponderación
Por medio de una lluvia de ideas los alumnos desarrollan conclusiones y reflexiones sobre los temas vistos durante la competencia, permitiendo identificar los avances o resultados del aprendizaje, contribuyendo con una retroalimentación. El alumno demuestra lo aprendido a través de la explicación del organizador grafico de la naturaleza y características de los servicios.	Sumativa	Exposición del organizador grafico/ lista de cotejo	10%

Fuentes de información a partir de las cuales se elaboró la planeación didáctica

Módulo III Auxilia en la comercialización aplicando estrategias de comunicación.

- Fajardo Valencia,G. & Nivia Flórez A. (2016). Relaciones Públicas y comunicación organizacional. Ejes de la comunicación. “Guía de conceptos y saberes”. Editorial
- UTADEO.
- Sánchez, I. & López, V. (2019). Análisis de la publicidad en las Redes Sociales. Editorial: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales Madrid.
- Gómez Nieto, B. (2017). Fundamentos de la Publicidad. Editorial: ESIC.
- Tellis, G & Redondo, I. (2022). Estrategias de publicidad y nuevas formas de comunicación. Editorial: Pearson.
- Moreno, R. (2021) Publicidad en redes sociales [Curso Práctico] Aprende cómo anunciar tu marca en Facebook, Instagram, Youtube & Pinterest. Editorial RA-MA.
- Clow, K & Back, D. (2010) Publicidad, promoción y comunicación integral en marketing, 4ta Edición. Editorial: Pearson.

7.3 CONSIDERACIONES PARA EL DESARROLLO DE LOS PROGRAMAS COMPLEMENTARIOS DE LA FORMACIÓN TECNOLÓGICA INCUBAT-ALCLE

PRÁCTICAS DE OBSERVACIÓN

Son aquellas en las que el estudiante, guiado por el docente y con el apoyo de una guía, se limita a observar el entorno laboral y su funcionamiento, sin participar activamente en los procesos; permanece en todo momento como un espectador.

PRIMER SEMESTRE	
UAC	**PERSPECTIVAS ACADÉMICO-LABORALES**
META DE APRENDIZAJE	Sitúa su perfil técnico en el contexto dinámico del sector productivo, social y ecológico de su región.
PROGRESIONES DE APRENDIZAJE	• Identifica y analiza la interacción y convergencia de los factores económicos, sociales y ambientales específicos de su región. • Relaciona sus intereses y habilidades con el perfil de egreso, para identificar oportunidades de prácticas, proyectos de investigación, empleo y desarrollo profesional que se alinean con sus metas y aspiraciones. • Reconoce las características y habilidades del emprendedor ya que posee con el fin de identificar sus fortalezas y trabajar en áreas que necesita desarrollo, permitiendo buscar colaboradores que completen sus habilidades. • Utiliza modelo CANVAS como herramienta de gestión estratégica para visualizar y planificar los aspectos clave de un negocio sostenible. • Utiliza el emprendimiento de triple impacto como estrategia empresarial para generar un impacto positivo en tres dimensiones: social, ambiental y económica. • Identifica los elementos del ecosistema emprendedor que permitirán una red de apoyo para que sus ideas de negocio se consoliden en empresas sostenibles.
COMPETENCIAS CONCAEM	• Trabajo en equipo • Responsabilidad • Liderazgo • Habilidades interpersonales
PERIODO DE EJECUCIÓN	Octubre-Noviembre
VALOR DE LA ACTIVIDAD	10% para el segundo parcial de la UAC de perspectivas académico-laborales y otras UAC´S relacionadas

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	
ESTUDIANTE	Realiza y entrega un reporte de las actividades realizadas en la práctica de observación.
DOCENTE DE LA UAC	• Identificar el escenario donde se realizará la práctica de acuerdo con las progresiones de la UAC. • Conformar el proyecto para la práctica de observación considerando el Capítulo tercero de la Gaceta de Gobierno del 18 de febrero de 2020. • Orientar la actividad con los estudiantes de acuerdo con las progresiones de la UAC. • Dar a conocer las características de la actividad. • Entregar a los estudiantes la guía de observación para la práctica. • Evaluar y retroalimentar la práctica desarrollada.
VINCULADOR(A)	• Enlace de la institución educativa con los escenarios reales. • Identificar los escenarios donde se realizará la práctica. • Revisar en conjunto con el docente el proyecto para el desarrollo de la práctica. • Supervisar y dar seguimiento al desarrollo de práctica. • Conformación del expediente de cada estudiante de la trayectoria académica. • Recabar las constancias de la práctica de observación.
SUBDIRECTOR (A) ESCOLAR	• Cotejar y orientar las planeaciones docentes que vayan acorde a las competencias, para realizar la práctica. • Revisar que el proyecto para la práctica cubra y cumpla, aspectos académicos y lineamientos normativos para llevarla a cabo.
DIRECTOR (A) ESCOLAR	• Considera la visita guiada en el Plan de Mejora Continua. • Coordina el proceso de gestión, ejecución y evaluación de los programas correspondientes a la práctica de observación I. • Convoca a reuniones de trabajo colegiado para estructura el proyecto de prácticas de observación. • Autoriza la reunión con padres de familia para informar el desarrollo de la práctica. • Firma y autoriza la documentación requerida para el desarrollo y acreditación de la práctica.
PERSONAL DE APOYO	
ORIENTADOR (A)	• Gestiona las actividades para llevar a cabo la reunión con padres de familia. • Solicitar la autorización de salida firmada, por el padre, madre o tutor del estudiante.

SEGUNDO SEMESTRE	
MÓDULO I	**SUBMÓDULO DIFERENCIA EL PERFIL PROFESIONAL EN EL ESCENARIO REAL**
COMPETENCIAS LABORALES	Reconocer la importancia de la inserción al campo laboral de acuerdo con la carrera cursada.
COMPONENTES DE LAS COMPETENCIAS	• Asociar el perfil de la carrera cursada con el escenario real para desarrollar las actividades logradas de las competencias laborales extendidas (ALCLE). • Comprender el proceso de las actividades dentro del aula y en el escenario real para el desarrollo integral del estudiante.
COMPETENCIAS CONCAEM	• Trabajo en equipo • Responsabilidad • Liderazgo • Habilidades interpersonales
PERIODO DE EJECUCIÓN	Abril- Mayo.
VALOR DE LA ACTIVIDAD	10% para el segundo parcial del Submódulo Diferencia el Perfil Profesional en el Escenario Real y otras UAC´S relacionadas.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	
ESTUDIANTE	Realiza y entrega un reporte de las actividades realizadas en la práctica de observación.
DOCENTE DEL SUBMÓDULO	• Identificar el escenario donde se realizará la práctica de acuerdo con las competencias del submódulo. • Conformar el proyecto para la práctica de observación considerando el Capítulo Tercero de la Gaceta de Gobierno del 18 de febrero de 2020. • Orientar la actividad con los estudiantes de acuerdo con las competencias del submódulo. • Dar a conocer las características de la actividad. • Entregar a los estudiantes la guía de observación para la práctica. • Evaluar y retroalimentar la práctica desarrollada.
VINCULADOR(A)	• Enlace de la institución educativa con los escenarios reales. • Identificar los escenarios donde se realizará la práctica. • Revisar en conjunto con el docente el proyecto para el desarrollo de la práctica. • Supervisar y dar seguimiento al desarrollo de práctica. • Conformación del expediente de cada estudiante de la trayectoria académica. • Recabar las constancias de la práctica de observación.
SUBDIRECTOR(A) ESCOLAR	• Cotejar y orientar las planeaciones docentes que vayan acorde a las competencias, para realizar la práctica. • Revisar que el proyecto para la práctica cubra y cumpla, aspectos académicos y lineamientos normativos para realizar la práctica.
DIRECTOR(A)ESCOLAR	• Considerar la visita guiada en el Plan de Mejora Continua. • Coordina el proceso de gestión, ejecución y evaluación de los programas correspondientes a la práctica de observación II. • Convoca a reuniones de trabajo colegiado para estructura el proyecto de prácticas de observación. • Autoriza la reunión con padres de familia para informar el desarrollo de la práctica. • Firma y autoriza la documentación requerida para el desarrollo y acreditación de la práctica.
PERSONAL DE APOYO	
ORIENTADOR (A)	• Gestiona las actividades para llevar a cabo la reunión con padres de familia. • Solicitar la autorización de salida firmada, por el padre, madre o tutor del estudiante

PRÁCTICAS DE EJECUCIÓN

Involucran al educando en el área de trabajo, así como en los procesos que se dan en ella: manejo progresivo de maquinaria, instrumental o documentos, en periodos de tiempo definidos, bajo el acompañamiento del responsable del escenario y del docente.

TERCER SEMESTRE	
MÓDULO II	**SUBMÓDULO APLICA LOS APRENDIZAJES EN UNA ACTIVIDAD LABORAL**
COMPETENCIAS LABORALES	**Desarrollar las habilidades para la vida y el trabajo de acuerdo con el perfil profesional.**
COMPONENTES DE LAS COMPETENCIAS	• Desarrollar habilidades para la colaboración y trabajo en equipo, para establecer relaciones interpersonales sanas y armónicas con personas y grupos diversos que lleven al logro de metas grupales. • Desarrollar y Ejecutar la propuesta de mejora en la actividad asignada, aplicando los conocimientos adquiridos en la formación técnica.
COMPETENCIAS CONCAEM	• Trabajo en equipo • Responsabilidad • Liderazgo • Habilidades interpersonales • Comunicación verbal asertiva • Análisis de Problemas y Toma de decisiones • Apertura al cambio • Enfoque a la mejora continua
PERIODO DE EJECUCIÓN	A partir de la quinta semana de haber iniciado el semestre.
VALOR DE LA ACTIVIDAD	50% para el tercer parcial durante la tercera evaluación.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	
ESTUDIANTE	• Identifica el escenario real acorde a sus necesidades y al perfil de la carrera cursada. • Requisita la documentación solicitada para realizar sus prácticas. • Solicita la carta de presentación a vinculación. • Entrega la carta de presentación al escenario real, para su autorización que posteriormente deberá entregar a vinculación. • Solicita la carta de aceptación al escenario real y entrega a vinculación. • Elabora y entrega el informe al termino de las practicas, firmado y sellado, al docente encargado del submódulo y al vinculador. • Solicita la constancia de termino al escenario real y posteriormente entregarla a vinculación.
DOCENTE DEL SUBMÓDULO	• Incorpora en su planeación las Prácticas de Ejecución de Competencias, para su monitoreo y evaluación. • Lleva a cabo el diagnóstico respecto a las actividades realizadas en el escenario real y desarrollo de competencias propias del Módulo. • Ubica a los estudiantes, en los escenarios reales disponibles para llevar a cabo las Prácticas de Ejecución. • Guía la elaboración del proyecto de la actividad laboral asignada, que deberá realizar el estudiante en el escenario real. • Establece las acciones para conocer el desempeño de los estudiantes en el escenario real, para retroalimentar la práctica. • Fortalecer el desarrollo de las Competencias Profesionales mediante una guía de trabajo e instrumentos de evaluación para los escenarios reales, en colaboración con los docentes del campo profesional. • Orienta al Estudiante en el avance correspondiente al Proyecto de Titulación. • Supervisa el desarrollo de las Prácticas de Ejecución. • Informa a la Subdirección Escolar, los resultados obtenidos, en el desarrollo de las prácticas. • Reporta a las áreas de Vinculación y Orientación Educativa, las problemáticas detectadas en los escenarios reales, relacionadas con el desempeño general de los estudiantes. • Considera dentro de su escala de evaluación, el porcentaje correspondiente a la realización de este tipo de prácticas (un máximo del 50% de la evaluación en el 3er. Registro). • Verifica que el estudiante integre al Portafolio de Evidencias, los productos logrados en el Módulo II. • Recaba las Constancias de Competencias Laborales, correspondientes a las Segundas Prácticas de Ejecución de Competencias, emitidas por los escenarios reales, para ser entregadas al Área de Vinculación y se integren al expediente personal del estudiante. • Reporta a la Subdirección Escolar el informe específico e interpretado, de las competencias logradas y no logradas de los estudiantes a su responsabilidad. • Se reúne en trabajo colegiado fase intensiva para identificar áreas de oportunidad en el proceso de las Segundas Prácticas de Ejecución de competencias, sirviendo como diagnóstico para la planeación de las prácticas de ejecución correspondientes al cuarto semestre.

VINCULADOR(A)	• Participa en las reuniones del grupo colegiado para la planeación, desarrollo y evaluación de las Prácticas de Ejecución de Competencias del tercer semestre, proporcionando la información solicitada para las mismas. • Elabora y mantiene actualizado el directorio de empresas e instituciones del sector público y/o privado. • Establece comunicación permanente con los responsables de los escenarios reales, para el desarrollo y seguimiento de las Prácticas de Ejecución de Competencias. • Elabora los acuerdos específicos de colaboración, considerando las condiciones institucionales y empresariales correspondientes. • Participa en la reunión con Padres de Familia para informar la continuidad a la ALCLE, enfatizando el desarrollo de las Prácticas de Ejecución de Competencias. • Proporciona los documentos para la inserción del Estudiante en el escenario real. • Recopila las cédulas de visita y seguimiento; así como los informes de las Prácticas de Ejecución de Competencias que emitan los Docentes al finalizar el periodo establecido. • Actualiza el expediente personal de los Estudiantes, con la documentación necesaria para llevar a cabo sus prácticas, de acuerdo con la normatividad vigente: ✓ Copia de la cartilla de salud o documento similar, emitido por la institución de Seguridad Social a la que pertenece el Estudiante. ✓ Carta responsiva del Padre o Tutor realizada de forma manuscrita, donde se especifique que las Prácticas de Ejecución de Competencias son obligatorias para cursar el Módulo II. ✓ Carta de presentación por parte de la Institución Educativa para realizar las Prácticas de Ejecución de Competencias. ✓ Carta de aceptación por parte del escenario real. - Instrumentos y evidencias de evaluación del desempeño del Estudiante, en las Prácticas de Ejecución de Competencias. ✓ Constancia de Competencia Laboral expedida por el escenario real. • Supervisa de manera presencial las Prácticas de Ejecución de Competencias. • Informa al escenario real de las inasistencias justificadas de los Estudiantes, durante el desarrollo de las Prácticas correspondientes.

SUBDIRECTOR(A) ESCOLAR	• Capacita a los docentes que se incorporan al plantel educativo, en lo referente a la Trayectoria Académico Laboral. • Incorpora a la planeación institucional del plantel, la organización, desarrollo, evaluación y acreditación de las Prácticas de Ejecución de Competencias. • Coordina el trabajo colegiado con Docentes del Campo Profesional y Campos Disciplinares, Orientadores Educativos y Área de Vinculación, para programar, dar seguimiento, evaluar y acreditar el periodo de las Prácticas de Ejecución de Competencias. • Revisa y autoriza el Plan de Trabajo colegiado, a desarrollar de las Prácticas de Ejecución de Competencias, elaborado por los Docentes del Campo Profesional, cuidando que cumplan con los requisitos para su desarrollo. . • Diseña los horarios de clase, considerando los tiempos necesarios para el cumplimiento y supervisión de las Prácticas de Ejecución de Competencias, en apego a las Actividades Logradas de las Competencias Laborales Extendidas (ALCLE). • Revisa los acuerdos de colaboración para el cumplimiento de las Competencias Profesionales. • Coordina a los Docentes del Campo Profesional, para la aplicación de los porcentajes de evaluación correspondientes a las prácticas realizadas en el tercer semestre. • Realiza el seguimiento de evaluación y acreditación de las Prácticas de Ejecución de Competencias, para conocer el impacto de éstas en la adquisición de las Competencias Profesionales, con la finalidad de retroalimentar para el desarrollo de las subsecuentes. • Valida las cédulas de visita, verificando el porcentaje del cumplimiento de los objetivos establecidos en el plan de trabajo. • Reporta a la autoridad inmediata superior, el cumplimiento o incumplimiento de Docentes y Estudiantes en la realización de las prácticas. • Participa en visitas de monitoreo en la realización de las Prácticas de Ejecución de Competencias.

DIRECTOR (A) ESCOLAR	• Considera dentro del plan institucional, el proceso de gestión, ejecución y evaluación de los programas correspondientes al proceso de Prácticas de Ejecución de Competencias. • Convoca a reuniones de trabajo colegiado, para estructurar el proyecto específico de Prácticas de Ejecución de Competencias. • Autoriza la reunión con Padres de Familia para informar la continuidad a los Programas Complementarios a la Formación Tecnológica. • Firma la documentación requerida para el desarrollo y la acreditación de Prácticas de Ejecución de Competencias. • Facilita las acciones de gestión. • Supervisa el cumplimiento de las cláusulas de los acuerdos de colaboración. • Analiza y sanciona el incumplimiento que presenten los involucrados en el proceso. • Participa en visitas de monitoreo en la realización de Prácticas de Ejecución de Competencias. • Autoriza cambios de escenarios reales por no cumplimiento de estándares, riesgos a la integridad física y/o moral de los estudiantes.
PERSONAL DE APOYO	
ORIENTADOR (A)	• Participa en las reuniones del grupo colegiado para la planeación, desarrollo y evaluación de las Prácticas de Ejecución de Competencias, proporcionando la información solicitada para las mismas. • Proporciona la información necesaria de estudiantes que presentan situaciones específicas en el desarrollo de las prácticas de ejecución. • Promueve en los Estudiantes el código de valores establecido por el escenario real y realiza el seguimiento en cuanto a su cumplimiento. • Cita a los Padres de Familia y participa en la reunión para informarles lo referente a las Prácticas de Ejecución de Competencias. • Participa, en coordinación con la Subdirección Escolar, Vinculación y Docentes del Campo Profesional, en la revisión de continuidad o cambio de los escenarios reales para llevar a cabo las prácticas correspondientes. • Solicita la carta responsiva del Padre o Tutor realizada de forma manuscrita, donde se especifique que las Prácticas de Ejecución de Competencias son obligatorias. • Verifica que los Estudiantes tengan vigente el servicio médico y seguro contra accidentes. • Fortalece la presentación personal y comportamiento del Estudiante de acuerdo con la normatividad de los escenarios reales.

CUARTO SEMESTRE	
MÓDULO III	**SUBMÓDULO DEMUESTRA LAS HABILIDADES EN UN PUESTO LABORAL**
COMPETENCIAS LABORALES	Desarrollar las habilidades para la vida y el trabajo de acuerdo con el perfil profesional.
COMPONENTES DE LAS COMPETENCIAS	• Desarrollar habilidades para la colaboración y trabajo en equipo, para establecer relaciones interpersonales sanas y armónicas con personas y grupos diversos que lleven al logro de metas grupales. • Desarrollar y Ejecutar la propuesta de mejora en la actividad asignada, aplicando los conocimientos adquiridos en la formación técnica.
COMPETENCIAS CONCAEM	• Trabajo en equipo • Responsabilidad • Liderazgo • Habilidades interpersonales • Comunicación verbal asertiva • Análisis de Problemas y Toma de decisiones • Apertura al cambio • Enfoque a la mejora continua
PERIODO DE EJECUCIÓN	A partir de la quinta semana de haber iniciado el semestre.
VALOR DE LA ACTIVIDAD	50% para el tercer parcial durante la tercera evaluación

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	
ESTUDIANTE	• Identifica el escenario real acorde a sus necesidades y al perfil de la carrera cursada. • Requisita la documentación solicitada para realizar sus prácticas. • Solicita la carta de presentación a vinculación. • Entrega la carta de presentación al escenario real, para su autorización que posteriormente deberá entregar a vinculación. • Solicita la carta de aceptación al escenario real y entrega a vinculación. • Elabora y entrega el informe al termino de las practicas, firmado y sellado, al docente encargado del submódulo y al vinculador. • Solicita la constancia de termino al escenario real y posteriormente entregarla a vinculación.
DOCENTE DEL SUBMÓDULO	• Incorpora en su planeación las Prácticas de Ejecución de Competencias, para su monitoreo y evaluación. • Lleva a cabo el diagnóstico respecto a las actividades realizadas en el escenario real y desarrollo de competencias propias del Módulo. • Ubica a los estudiantes, en los escenarios reales disponibles para llevar a cabo las Prácticas de Ejecución. • Guía la elaboración del proyecto de la actividad laboral asignada, que deberá realizar el Estudiante en el escenario real. • Establece las acciones para conocer el desempeño de los Estudiantes en el escenario real, para retroalimentar la práctica. • Fortalecer el desarrollo de las Competencias Profesionales mediante una guía de trabajo e instrumentos de evaluación para los escenarios reales, en colaboración con los docentes del campo profesional. • Orienta al Estudiante en el avance correspondiente al Proyecto de Titulación. • Supervisa el desarrollo de las Prácticas de Ejecución de Competencias. • Informa a la Subdirección Escolar, los resultados obtenidos, en el desarrollo de las prácticas. • Reporta a las áreas de Vinculación y Orientación Educativa, las problemáticas detectadas en los escenarios reales, relacionadas con el desempeño general de los Estudiantes. • Considera dentro de su escala de evaluación, el porcentaje correspondiente a la realización de este tipo de prácticas (un máximo del 50% de la evaluación en el 3er. Registro). • Verifica que el Estudiante integre al Portafolio de Evidencias, los productos logrados en el Módulo II. Recaba las Constancias de Competencias Laborales, correspondientes a las Segundas Prácticas de Ejecución de Competencias, emitidas por los escenarios reales, para ser entregadas al Área de Vinculación y se integren al expediente personal del estudiante. • Reporta a la Subdirección Escolar el informe específico e interpretado, de las competencias logradas y no logradas de los estudiantes a su responsabilidad.

VINCULADOR (A)	• Participa en las reuniones del grupo colegiado para la planeación, desarrollo y evaluación de las Prácticas de Ejecución de Competencias del tercer semestre, proporcionando la información solicitada para las mismas. • Elabora y mantiene actualizado el directorio de empresas e instituciones del sector público y/o privado. • Establece comunicación permanente con los responsables de los escenarios reales, para el desarrollo y seguimiento de las Prácticas de Ejecución de Competencias. • Elabora los acuerdos específicos de colaboración, considerando las condiciones institucionales y empresariales correspondientes. • Participa en la reunión con Padres de Familia para informar la continuidad a la ALCLE, enfatizando el desarrollo de las Prácticas de Ejecución de Competencias. • Proporciona los documentos para la inserción del Estudiante en el escenario real. • Recopila las cédulas de visita y seguimiento; así como los informes de las Prácticas de Ejecución de Competencias que emitan los Docentes al finalizar el periodo establecido. • Actualiza el expediente personal de los Estudiantes, con la documentación necesaria para llevar a cabo sus prácticas, de acuerdo con la normatividad vigente: ✓ Copia de la cartilla de salud o documento similar, emitido por la institución de Seguridad Social a la que pertenece el Estudiante. ✓ Carta responsiva del Padre o Tutor realizada de forma manuscrita, donde se especifique que las Prácticas de Ejecución de Competencias son obligatorias para cursar el Módulo II. ✓ Carta de presentación por parte de la Institución Educativa para realizar las Prácticas de Ejecución de Competencias. ✓ Carta de aceptación por parte del escenario real. - Instrumentos y evidencias de evaluación del desempeño del Estudiante, en las Prácticas de Ejecución de Competencias. ✓ Constancia de Competencia Laboral expedida por el escenario real. • Supervisa de manera presencial las Prácticas de Ejecución de Competencias. • Informa al escenario real de las inasistencias justificadas de los Estudiantes, durante el desarrollo de las Prácticas correspondientes. • Proporciona a los Docentes del Campo Profesional, el directorio de los escenarios reales disponibles para aquellos Estudiantes que justifiquen la necesidad de cambio para llevar a cabo las Prácticas de Ejecución de competencias. • Proporciona a los Docentes del Campo Profesional, el directorio de los escenarios reales disponibles para aquellos Estudiantes que justifiquen la necesidad de cambio para llevar a cabo las Prácticas de Ejecución de competencias.

SUBDIRECTOR(A) ESCOLAR	• Capacita a los docentes que se incorporan al plantel educativo, en lo referente a la Trayectoria Académico Laboral. • Incorpora a la planeación institucional del plantel, la organización, desarrollo, evaluación y acreditación de las Prácticas de Ejecución de Competencias. • Coordina el trabajo colegiado con Docentes del Campo Profesional y Campos Disciplinares, Orientadores Educativos y Área de Vinculación, para programar, dar seguimiento, evaluar y acreditar el periodo de las Prácticas de Ejecución de Competencias. • Revisa y autoriza el Plan de Trabajo colegiado, a desarrollar de las Prácticas de Ejecución de Competencias, elaborado por los Docentes del Campo Profesional, cuidando que cumplan con los requisitos para su desarrollo. • Diseña los horarios de clase, considerando los tiempos necesarios para el cumplimiento y supervisión de las Prácticas de Ejecución de Competencias, en apego a las actividades logradas de las competencias laborales extendidas (ALCLE). • Revisa los acuerdos de colaboración para el cumplimiento de las Competencias Profesionales. • Coordina a los Docentes del Campo Profesional, para la aplicación de los porcentajes de evaluación correspondientes a las prácticas realizadas en el tercer semestre. • Realiza el seguimiento de evaluación y acreditación de las Prácticas de Ejecución de Competencias, para conocer el impacto de éstas en la adquisición de las Competencias Profesionales, con la finalidad de retroalimentar para el desarrollo de las subsecuentes. • Valida las cédulas de visita, verificando el porcentaje del cumplimiento de los objetivos establecidos en el plan de trabajo. • Reporta a la autoridad inmediata superior, el cumplimiento o incumplimiento de Docentes y Estudiantes en la realización de las prácticas. • Participa en visitas de monitoreo en la realización de las Prácticas de Ejecución de Competencias.

DIRECTOR(A)ESCOLAR	• Considera dentro del plan institucional, el proceso de gestión, ejecución y evaluación de los programas correspondientes al proceso de Prácticas de Ejecución de Competencias. • Convoca a reuniones de trabajo colegiado, para estructurar el proyecto específico de Prácticas de Ejecución de Competencias. • Autoriza la reunión con Padres de Familia para informar la continuidad a los Programas Complementarios a la Formación Tecnológica. • Firma la documentación requerida para el desarrollo y la acreditación de Prácticas de Ejecución de Competencias. • Facilita las acciones de gestión. • Supervisa el cumplimiento de las cláusulas de los acuerdos de colaboración. • Analiza y sanciona el incumplimiento que presenten los involucrados en el proceso. • Participa en visitas de monitoreo en la realización de Prácticas de Ejecución de Competencias. • Autoriza cambios de escenarios reales por no cumplimiento de estándares, riesgos a la integridad física y/o moral de los estudiantes.
PERSONAL DE APOYO	
ORIENTADOR (A)	• Participa en las reuniones del grupo colegiado para la planeación, desarrollo y evaluación de las Prácticas de Ejecución de Competencias, proporcionando la información solicitada para las mismas. • Proporciona la información necesaria de estudiantes que presentan situaciones específicas en el desarrollo de las prácticas de ejecución. • Promueve en los Estudiantes el código de valores establecido por el escenario real y realiza el seguimiento en cuanto a su cumplimiento. • Cita a los Padres de Familia y participa en la reunión para informarles lo referente a las Prácticas de Ejecución de Competencias. • Participa, en coordinación con la Subdirección Escolar, Vinculación y Docentes del Campo Profesional, en la revisión de continuidad o cambio de los escenarios reales para llevar a cabo las prácticas correspondientes. • Solicita la carta responsiva del Padre o Tutor realizada de forma manuscrita, donde se especifique que las Prácticas de Ejecución de Competencias son obligatorias. • Verifica que los Estudiantes tengan vigente el servicio médico y seguro contra accidentes. • Fortalece la presentación personal y comportamiento del Estudiante de acuerdo con la normatividad de los escenarios reales.

SERVICIO SOCIAL

Es un requisito fundamental donde los estudiantes contribuyen a la comunidad aplicando sus competencias, esta actividad fomenta la responsabilidad social y facilita la integración en el mercado laboral.

QUINTO SEMESTRE	
MÓDULO IV	**SUBMODULO EXPLICA LOS SABERES DE UN PROCESO PRODUCTIVO**
COMPETENCIAS LABORALES	Construir a partir de la identificación, selección, análisis y fundamentación, el proceso productivo seleccionado, considerando el perfil profesional y los conocimientos teórico-prácticos adquiridos en las Actividades Logradas de las Competencias Laborales Extendidas (ALCLE).
COMPONENTES DE LAS COMPETENCIAS	• Identificar y selecciona un proceso productivo acorde a la carrera cursada, que pueda intervenir como prestador de servicio social. • Analizar el proceso productivo, para la aplicación y desarrollo de Competencias Laborales Básica Extendidas, para la elaboración del Plan de Trabajo del Servicio Social. • Fundamentar el proceso productivo, considerando el perfil profesional y los conocimientos teórico-prácticos de la carrera técnica cursada, para justificar el Plan de Trabajo de Servicio Social. • Explica el proceso productivo elaborado, que integre las Competencias Laborales Básica Extendidas, para demostrar las habilidades adquiridas en el proceso.

COMPETENCIAS CONCAEM	• Actualización permanente • Administración de Proyectos • Análisis de Problemas y Toma de decisiones • Apertura al cambio • Aprovechamiento de TIC en el trabajo • Comunicación Integral Asertiva • Creatividad e innovación • Enfoque a la mejora continua • Enfoque y Orientación al Cliente • Ética en el Trabajo • Gestión de Equipos • Habilidades Interpersonales • Liderazgo • Motivación • Negociación y Manejo de Conflictos • Orientación a resultados • Planeación y organización del Trabajo • Responsabilidad • Trabajo a distancia • Trabajo en equipo
PERIODO DE EJECUCIÓN	Agosto- Febrero a cubrir 480 hrs.
VALOR DE LA ACTIVIDAD	50% para el tercer parcial durante la tercera evaluación.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	
ESTUDIANTE	• Identifica el escenario real acorde a sus necesidades y al perfil de la carrera cursada. • Requisita la documentación solicitada para realizar sus prácticas. • Solicita la carta de presentación a vinculación. • Entrega la carta de presentación al escenario real, para su autorización que posteriormente deberá entregar a vinculación. • Solicita la carta de aceptación al escenario real y entrega a vinculación. • Elabora y entrega el informe al termino de las practicas, firmado y sellado, al docente encargado del submódulo y al vinculador. • Solicita la constancia de termino al escenario real y posteriormente entregarla a vinculación.
DOCENTE DEL SUBMÓDULO	• Incorpora en su planeación del Servicio Social de Competencias, para su monitoreo y evaluación. • Lleva a cabo el diagnóstico respecto a las actividades realizadas en el escenario real y desarrollo de competencias propias del Módulo. • Ubica a los estudiantes, en los escenarios reales disponibles para llevar a cabo el Servicio Social. • Guía la elaboración del proyecto de la actividad laboral asignada, que deberá realizar el Estudiante en el escenario real. • Establece las acciones para conocer el desempeño de los Estudiantes en el escenario real, para retroalimentar la práctica. • Fortalecer el desarrollo de las Competencias Profesionales mediante una guía de trabajo e instrumentos de evaluación para los escenarios reales, en colaboración con los docentes del campo profesional. • Orienta al Estudiante en el avance correspondiente al Proyecto de Titulación. • Supervisa el desarrollo del Servicio Social. • Informa a la Subdirección Escolar, los resultados obtenidos, en el desarrollo de las actividades del Servicio Social. • Reporta a las áreas de Vinculación y Orientación Educativa, las problemáticas detectadas en los escenarios reales, relacionadas con el desempeño general de los Estudiantes. • Considera dentro de su escala de evaluación, el porcentaje correspondiente al Servicio Social (un máximo del 50% de la evaluación en el 3er. Registro). • Verifica que el Estudiante integre al Portafolio de Evidencias, los productos logrados en el Módulo IV. • Recaba las Constancias de Competencias Laborales, correspondientes al Servicio Social, emitidas por los escenarios reales, para ser entregadas al Área de Vinculación y se integren al expediente personal del estudiante. • Reporta a la Subdirección Escolar el informe específico e interpretado, de las competencias logradas y no logradas de los estudiantes a su responsabilidad.

VINCULADOR (A)	• Participa en las reuniones del Cuerpo Colegiado, para la planeación, desarrollo y evaluación del Servicio Social, considerando los tres enfoques establecidos y proporcionando la información necesaria. • Elabora y mantiene actualizado el directorio de las unidades económicas, públicas y privadas, principalmente de aquellas que son óptimas, para el alcance de las Competencias Profesionales. • Proporciona a los Docentes del Campo Profesional, el directorio de los escenarios reales disponibles para aquellos Estudiantes que justifiquen la necesidad de cambio. • Imparte a los estudiantes, el curso de inducción, referente al Servicio Social y los tres enfoques que lo integran, para el desarrollo respectivo y cumplimiento satisfactorio. • Establece comunicación permanente con los responsables de los escenarios reales, para el desarrollo y seguimiento del Servicio Social, considerando el enfoque práctico; así como, con la Dependencia Estatal respectiva, para dar cumplimiento al enfoque administrativo. • Elabora la documentación requerida, para la colaboración, entre el plantel educativo y los escenarios reales, considerando las condiciones institucionales y empresariales correspondientes. • Participa en la reunión con Padres de Familia, para informar la continuidad a la Trayectoria Académico Laboral, enfatizando el desarrollo del Servicio Social. • Participa en coordinación con la Subdirección Escolar, Orientación Educativa y Docentes del Campo Profesional, en la revisión de continuidad o cambio de los escenarios reales, con la finalidad de llevar a cabo el desarrollo del enfoque práctico del Servicio Social. • Proporciona los formatos necesarios para la inserción del Estudiante en el escenario real, atendiendo lo correspondiente al enfoque administrativo. • Recopila las cédulas de visita y seguimiento; así como, los informes del Servicio Social, que emitan los Docentes al finalizar el periodo establecido, tanto para el enfoque teórico, como para el práctico. • Actualiza el expediente personal de los Estudiantes, con la documentación correspondiente al Servicio Social, de acuerdo con la normatividad vigente: ✓ Copia de la cartilla de salud o documento similar, emitido por la institución de Seguridad Social a la que pertenece el Estudiante. ✓ Carta responsiva del Padre o Tutor, realizada de forma manuscrita, donde se especifique que el Servicio Social, forma parte de la Trayectoria Académico Laboral y es requisito indispensable para obtener el Título de Técnico. ✓ Carta de presentación por parte de la Institución Educativa, para realizar el enfoque práctico del Servicio Social. ✓ Carta de aceptación por parte del escenario real. - Instrumentos y evidencias de evaluación del desempeño del Estudiante, así como el seguimiento de visitas al escenario real. ✓ Cuarta Constancia de Competencia Laboral, expedida por el escenario real, considerando que la tercera, ya está incluida. • Supervisa de manera presencial, la realización, el desarrollo del enfoque práctico del Servicio Social. • Informa al escenario real, de las inasistencias justificadas de los Estudiantes, durante el desarrollo del enfoque práctico del Servicio Social.

SUBDIRECTOR(A) ESCOLAR	• Capacita a los docentes que se incorporan al plantel educativo, en lo referente a la Trayectoria Académico Laboral. • Incorpora a la planeación institucional del plantel, la organización, desarrollo, evaluación y acreditación de Servicio Social. • Coordina el trabajo colegiado con Docentes del Campo Profesional y Campos Disciplinares, Orientadores Educativos y Área de Vinculación, para programar, dar seguimiento, evaluar y acreditar el periodo del Servicio Social. • Revisa y autoriza el Plan de Trabajo colegiado, a desarrollar del Servicio Social, elaborado por los Docentes del Campo Profesional, cuidando que cumplan con los requisitos para su desarrollo. • Diseña los horarios de clase, considerando los tiempos necesarios para el cumplimiento y supervisión del Servicio Social, en apego a las actividades logradas de las competencias laborales extendidas (ALCLE). • Revisa los acuerdos de colaboración para el cumplimiento de las Competencias Profesionales. • Coordina a los Docentes del Campo Profesional, para la aplicación de los porcentajes de evaluación correspondientes a las prácticas realizadas en el tercer semestre. • Realiza el seguimiento de evaluación y acreditación del Servicio Social, para conocer el impacto de éstas en la adquisición de las Competencias Profesionales, con la finalidad de retroalimentar el desarrollo. • Valida las cédulas de visita, verificando el porcentaje del cumplimiento de los objetivos establecidos en el plan de trabajo. • Participa en visitas de monitoreo en la realización del Servicio Social.

DIRECTOR(A) ESCOLAR	• Considera dentro del plan institucional, el proceso de gestión, registro, ejecución y evaluación del programa de Servicio Social. • Convoca a reuniones de trabajo colegiado, para estructurar el proyecto específico del Servicio Social. • Autoriza la reunión con Padres de Familia, para informar la continuidad de los Programas Complementarios a la Formación Tecnológica, especificando que, en el 5º semestre, se deberá realizar el Servicio Social. • Firma la documentación requerida para el registro, desarrollo, término y liberación del Servicio Social. • Facilita las acciones de gestión. • Supervisa el cumplimiento de los documentos de colaboración, establecidos previamente, entre los escenarios reales y el plantel educativo. • Analiza y sanciona el incumplimiento que presenten los involucrados, durante el desarrollo del proceso. • Participa en visitas de monitoreo, supervisando el desarrollo del enfoque práctico del Servicio Social. • Autoriza cambios de escenarios reales por no cumplimiento de estándares, riesgos a la integridad física y/o moral de los estudiantes u otra situación, debidamente justificada.
PERSONAL DE APOYO	
ORIENTADOR (A)	• Participa en las reuniones del grupo colegiado para la planeación, desarrollo y evaluación de las Prácticas de Ejecución de Competencias, proporcionando la información solicitada para las mismas. • Proporciona la información necesaria de estudiantes que presentan situaciones específicas en el desarrollo de las prácticas de ejecución. • Promueve en los Estudiantes el código de valores establecido por el escenario real y realiza el seguimiento en cuanto a su cumplimiento. • Cita a los Padres de Familia y participa en la reunión para informarles lo referente a las Prácticas de Ejecución de Competencias. • Participa, en coordinación con la Subdirección Escolar, Vinculación y Docentes del Campo Profesional, en la revisión de continuidad o cambio de los escenarios reales para llevar a cabo las prácticas correspondientes. • Solicita la renovación de la carta responsiva del Padre o Tutor, debiendo ser realizada de forma manuscrita, donde se especifique que el Servicio Social, forma parte de la Trayectoria Académico Laboral y es requisito indispensable para obtener el Título de Técnico. siendo entregada al Área de Vinculación. • Verifica que los Estudiantes tengan vigente el servicio médico y seguro contra accidentes. • Fortalece la presentación personal y comportamiento del Estudiante de acuerdo con la normatividad de los escenarios reales.

ESTADÍA

Son periodos de formación en instituciones donde los estudiantes participan en proyectos específicos, estas experiencias permiten a los estudiantes familiarizarse con el funcionamiento de diferentes organizaciones y aplicar competencias.

SEXTO SEMESTRE	
MÓDULO V	**SUBMÓDULO I REALIZA LA ESTADÍA**
COMPETENCIAS LABORALES	Demostrar las competencias laborales básicas extendidas adquiridas, acordes al perfil de egreso fortaleciendo las habilidades para la vida.
COMPONENTES DE LAS COMPETENCIAS	● Analizar las Competencias Laborales Básicas Extendidas, para crear productos o bienes con la adaptación del medio o trasformación de recursos materiales, para alcanzar un objetivo o tarea a realizar. ● Desarrollar los conocimientos, destrezas, habilidades, actitudes y valores necesarios que le permita tomar decisiones en la estadía. ● Fundamentar, planear y evaluar el desarrollo de técnicas o procesos en la estadía, de manera responsable y autónoma. ● Programar y coordinar actividades en equipos de trabajo o de manera individual para la excelencia e innovación de las técnicas correspondientes al perfil de egreso. ● Establecer de acuerdo con las experiencias adquiridas en la Estadía la estructura teórico-metodológica de las modalidades de titulación. ● Integrar información relevante para la conformación de la carpeta de evidencias.

COMPETENCIAS CONCAEM	● Actualización permanente ● Administración de Proyectos ● Análisis de Problemas y Toma de decisiones ● Apertura al cambio ● Aprovechamiento de TIC en el trabajo ● Comunicación Integral Asertiva ● Creatividad e innovación ● Enfoque a la mejora continua ● Enfoque y Orientación al Cliente ● Ética en el Trabajo ● Gestión de Equipos ● Habilidades Interpersonales ● Liderazgo ● Motivación ● Negociación y Manejo de Conflictos ● Orientación a resultados ● Planeación y organización del Trabajo ● Responsabilidad ● Trabajo a distancia ● Trabajo en equipo
PERIODO DE EJECUCIÓN	Marzo-Junio a cumplir 180 hrs.
VALOR DE LA ACTIVIDAD	50% para el tercer parcial durante la tercera evaluación.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	
ESTUDIANTE	● Identifica el escenario real acorde a sus necesidades y al perfil de la carrera cursada ● Requisita la documentación solicitada para realizar las estadías. ● Solicita la carta de presentación a vinculación. ● Entrega la carta de presentación al escenario real, para su autorización que posteriormente deberá entregar a vinculación. ● Solicita la carta de aceptación al escenario real y entrega a vinculación. ● Elabora y entrega el informe al termino de las estadías, firmado y sellado, al docente encargado del submódulo y al vinculador. ● Solicita la constancia de termino al escenario real y posteriormente entregarla a vinculación.
DOCENTE DEL SUBMÓDULO	● Incorpora en su planeación de la Estadía, para su monitoreo y evaluación. ● Lleva a cabo el diagnóstico respecto a las actividades realizadas en el escenario real y desarrollo de competencias propias del Módulo. ● Ubica a los estudiantes, en los escenarios reales disponibles para llevar a cabo la Estadía. ● Guía la elaboración del proyecto de la actividad laboral asignada, que deberá realizar el Estudiante en el escenario real. ● Establece las acciones para conocer el desempeño de los Estudiantes en el escenario real, para retroalimentar la práctica. ● Fortalecer el desarrollo de las Competencias Profesionales mediante una guía de trabajo e instrumentos de evaluación para los escenarios reales, en colaboración con los docentes del campo profesional. ● Orienta al Estudiante en el avance correspondiente al Proyecto de Titulación. ● Supervisa el desarrollo de la Estadía. ● Informa a la Subdirección Escolar, los resultados obtenidos, en el desarrollo de las actividades de la Estadía. ● Reporta a las áreas de Vinculación y Orientación Educativa, las problemáticas detectadas en los escenarios reales, relacionadas con el desempeño general de los Estudiantes. ● Considera dentro de su escala de evaluación, el porcentaje correspondiente a la Estadía (un máximo del 50% de la evaluación en el 3er. Registro). ● Verifica que el Estudiante integre al Portafolio de Evidencias, los productos logrados en el Módulo V. ● Recaba las Constancias de Competencias Laborales, correspondientes a la Estadía, emitidas por los escenarios reales, para ser entregadas al Área de Vinculación y se integren al expediente personal del estudiante. ● Reporta a la Subdirección Escolar el informe específico e interpretado, de las competencias logradas y no logradas de los estudiantes a su responsabilidad.

VINCULADOR (A)	• Participa en las reuniones del Cuerpo Colegiado, para la planeación, desarrollo y evaluación de la Estadía. • Elabora y mantiene actualizado el directorio de las unidades económicas, públicas y privadas, principalmente de aquellas que son óptimas, para el alcance de las Competencias Profesionales. • Proporciona a los Docentes del Campo Profesional, el directorio de los escenarios reales disponibles para aquellos Estudiantes que justifiquen la necesidad de cambio. • Imparte a los estudiantes, el curso de inducción, referente a la Estadía. • Establece comunicación permanente con los responsables de los escenarios reales, para el desarrollo y seguimiento de la Estadía. • Elabora la documentación requerida, para la colaboración, entre el plantel educativo y los escenarios reales, considerando las condiciones institucionales y empresariales correspondientes. • Participa en la reunión con Padres de Familia, para informar la continuidad a la Trayectoria Académico Laboral, enfatizando el desarrollo de la Estadía. • Participa en coordinación con la Subdirección Escolar, Orientación Educativa y Docentes del Campo Profesional, en la revisión de continuidad o cambio de los escenarios reales, con la finalidad de llevar a cabo el desarrollo del enfoque práctico de la Estadía. • Proporciona los formatos necesarios para la inserción del Estudiante en el escenario real, atendiendo lo correspondiente al enfoque administrativo. • Recopila las cédulas de visita y seguimiento; así como, los informes de la Estadía, que emitan los Docentes al finalizar el periodo establecido, tanto para el enfoque teórico, como para el práctico. • Actualiza el expediente personal de los Estudiantes, con la documentación correspondiente a la Estadía, de acuerdo con la normatividad vigente: ✓ Copia de la cartilla de salud o documento similar, emitido por la institución de Seguridad Social a la que pertenece el Estudiante. ✓ Carta responsiva del Padre o Tutor, realizada de forma manuscrita, donde se especifique que la Estadía, forma parte de la Trayectoria Académico Laboral y es requisito indispensable para obtener el Título de Técnico. ✓ Carta de presentación por parte de la Institución Educativa, para realizar el enfoque práctico de la Estadía. ✓ Carta de aceptación por parte del escenario real. ✓ Instrumentos y evidencias de evaluación del desempeño del Estudiante, así como el seguimiento de visitas al escenario real. ✓ Constancia de Competencia Laboral, expedida por el escenario real. • Supervisa de manera presencial, la realización, el desarrollo del enfoque práctico de la Estadía. • Informa al escenario real, de las inasistencias justificadas de los Estudiantes a la Estadía.

SUBDIRECTOR (A) ESCOLAR	• Capacita a los docentes que se incorporan al plantel educativo, en lo referente a la Trayectoria Académico Laboral. • Incorpora a la planeación institucional del plantel, la organización, desarrollo, evaluación y acreditación de la Estadía. • Coordina el trabajo colegiado con Docentes del Campo Profesional y Campos Disciplinares, Orientadores Educativos y Área de Vinculación, para programar, dar seguimiento, evaluar y acreditar el periodo de la Estadía. • Revisa y autoriza el Plan de Trabajo colegiado, a desarrollar de la Estadía, elaborado por los Docentes del Campo Profesional, cuidando que cumplan con los requisitos para su desarrollo. • Diseña los horarios de clase, considerando los tiempos necesarios para el cumplimiento y supervisión de la Estadía, en apego a las actividades logradas de las competencias laborales extendidas (ALCLE). • Revisa los acuerdos de colaboración para el cumplimiento de las Competencias Profesionales. • Coordina a los Docentes del Campo Profesional, para la aplicación de los porcentajes de evaluación correspondientes a las prácticas realizadas en el tercer semestre. • Realiza el seguimiento de evaluación y acreditación de la Estadía, para conocer el impacto de éstas en la adquisición de las Competencias Profesionales, con la finalidad de retroalimentar el desarrollo. • Valida las cédulas de visita, verificando el porcentaje del cumplimiento de los objetivos establecidos en el plan de trabajo. • Participa en visitas de monitoreo en la realización de la Estadía.
DIRECTOR (A) ESCOLAR	• Considera dentro del plan institucional, el proceso de gestión, registro, ejecución y evaluación del programa de la Estadía. • Convoca a reuniones de trabajo colegiado, para estructurar el proyecto específico de la Estadía. • Autoriza la reunión con Padres de Familia, para informar la continuidad de los Programas Complementarios a la Formación Tecnológica, especificando que, en el 6º semestre, se deberá realizar de la Estadía. • Firma la documentación requerida para el registro, desarrollo, término y liberación de la Estadía. • Facilita las acciones de gestión. • Supervisa el cumplimiento de los documentos de colaboración, establecidos previamente, entre los escenarios reales y el plantel educativo. • Analiza y sanciona el incumplimiento que presenten los involucrados, durante el desarrollo del proceso. • Participa en visitas de monitoreo, supervisando el desarrollo del enfoque práctico de la Estadía. • Autoriza cambios de escenarios reales por no cumplimiento de estándares, riesgos a la integridad física y/o moral de los estudiantes u otra situación, debidamente justificada.

PERSONAL DE APOYO	
ORIENTADOR (A)	• Participa en las reuniones del grupo colegiado para la planeación, desarrollo y evaluación de la Estadía, proporcionando la información solicitada para las mismas. • Proporciona la información necesaria de estudiantes que presentan situaciones específicas en el desarrollo de la Estadía. • Promueve en los Estudiantes el código de valores establecido por el escenario real y realiza el seguimiento en cuanto a su cumplimiento. • Cita a los Padres de Familia y participa en la reunión para informarles lo referente a la Estadía. • Participa, en coordinación con la Subdirección Escolar, Vinculación y Docentes del Campo Profesional, en la revisión de continuidad o cambio de los escenarios reales para llevar a cabo la Estadía. • Solicita la renovación de la carta responsiva del Padre o Tutor, debiendo ser realizada de forma manuscrita, donde se especifique que la Estadía, forma parte de la Trayectoria Académico Laboral y es requisito indispensable para obtener el Título de Técnico. siendo entregada al Área de Vinculación. • Verifica que los Estudiantes tengan vigente el servicio médico y seguro contra accidentes. • Fortalece la presentación personal y comportamiento del Estudiante de acuerdo con la normatividad de los escenarios reales.

8. Referencias

8. Referencias

- Gobierno de México (2024, 08 de febrero) Propuesta del Marco Curricular Común de la Educación Media Superior. https://educacionmediasuperior.sep.gob.mx/propuestaMCCEMS
- INEGI (2023) Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, México SCIAN 2023. [PDF]. https://www.inegi.org.mx/contenidos/app/scian/tablaxvi.pdf
- INEGI (2019) Sistema Nacional de Clasificación de Ocupaciones, 2019 SINCO. [PDF]. https://www.snieg.mx/Documentos/Normatividad/Vigente/SINCO_2019.pdf
- Ley General de Educación, [L.G.E.], Reformada Diario Oficial de la Federación [D.O.F.], 07 de junio de 2024, (México). https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LGE.pdf
- Poder Ejecutivo del Estado de México (2003) Reglamento del Servicio Social (Reformado el 05 de octubre de 2009). [PDF]. https://legislacion.edomex.gob.mx/sites/legislacion.edomex.gob.mx/files/files/pdf/rgl/vig/rglvig116.pdf
- Poder Ejecutivo del Estado de México (2009) Acuerdo por el que se expiden los lineamientos para la aplicación del modelo educativo de trasformación académica de Bachillerato General y Tecnológico (Cap. IV) del servicio social, prácticas profesionales y titulación del Bachillerato Tecnológico. https://legislacion.edomex.gob.mx/sites/legislacion.edomex.gob.mx/files/files/pdf/gct/2009/may133.PDF
- SEP (2021, diciembre) Perfiles profesionales, criterios e indicadores para docentes, técnicos docentes y personal con funciones de dirección y de supervisión de Media Superior. [PDF]. http://public-file-system.usicamm.gob.mx/2022-2023/compilacion/EMS/Marco_EMS.pdf
- SEP. (2023). Marco Curricular Común de la Educación Media Superior. Secretaría de Educación Pública. https://educacionmediasuperior.sep.gob.mx/propuestaMCCEMS
- SEP. (2023). El Currículum Laboral en la Educación Media Superior MCCEMS. Secretaría de Educación Pública.

Módulo I
Escudero, M.J (2019) Logística de Almacenamiento. (2ª edición). Ediciones Paraninfo. S.A.
Fischer, L., Espejo, J. (2020) Mercadotecnia. (5ª edición) México: Mc Graw Hill.
Gallardo L. R (2021) Marketing Práctico para PYMES. Fabrica de Libros
Giráldez, G. (2021) Marketing Digital para los que ni saben de Marketing Digital. LID Editorial Empresarial, S.L.
Munch, L. (2024) Nuevos Fundamentos de Mercadotecnia. Hacia el liderazgo del mercado. Trillas, S.A. de C. V.
Prieto Herrera, E. (2021). Merchandising, La seducción en el punto de venta. Colombia: ECO Ediciones
Torres Morales, V. (2020). Administración de Ventas. México: Patria.
Fuentes de internet
Gómez, D. (2023). Cuáles son los elementos de la mercadotecnia y su importancia. Consultado el 11 de diciembre de2024 en https://blog.hubspot.es/marketing/elementos-de-la-mercadotecnia
Bravo, O. (2022). Documentos comerciales. Consultado el 11 de diciembre de 2024 en: http://www.orleii.blogspot.mx
Servicio de Administración Tributaria (2024). Factura electrónica. Consultado el 11 de diciembre de2024 en: https://www.sat.gob.mx/personas/factura-electrónica.

Módulo II
Benassini, M. (2023). Introducción a la Investigación de Mercados: Enfoque para América Latina (4ta ed.). Pearson México.
Fischer, L. y Espejo, J. (2023). Investigación de Mercados: Un enfoque práctico. McGraw Hill México.
García Ferrer, G. (2023). Investigación Comercial (4ta ed.) ESIC Editorial.
Malhotra, N. (2020). Investigación de Mercados (7ma ed.). Pearson México.
Fischer, L. y Espejo, J. (2023). Investigación de Mercados: Un enfoque práctico. McGraw Hill México.
Prieto Herrera, J. (2021). Investigación de Mercados (3ra ed.). ECOE Ediciones.

Módulo III
Fajardo Valencia,G. & Nivia Flórez A. (2016). Relaciones Públicas y comunicación organizacional. Ejes de la comunicación. “Guía de conceptos y saberes”. Editorial UTADEO.
Castillo Esparcia, A. (2010). Introducción a las Relaciones Públicas. Editorial: Instituto de Investigación en Relaciones Pública (IIRP).
Russell, J. Thomas & Cols. (2005). Publicidad 16ta Edición. Editorial: Pearson Educación.
Bassat, L. (2003). El libro rojo de la Publicidad. Editorial: Debolsillo.
Sánchez, I. & López, V. (2019). Análisis de la publicidad en las Redes Sociales. Editorial: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales Madrid.
Dupont, L. (2007). 1001 Trucos Publicitarios. Editorial: Lectorum.
Gómez Nieto, B. (2017). Fundamentos de la Publicidad. Editorial: ESIC.
Pinar Selva, M. (2010). Creatividad Publicitaria y Nuevas Formas de Comunicación. Editorial: Universidad Complutense de Madrid. Área de Ciencias Sociales.
Tellis, G & Redondo, I. (2022). Estrategias de publicidad y nuevas formas de comunicación. Editorial: Pearson.
Moreno, R. (2021) Publicidad en redes sociales [Curso Práctico] Aprende cómo anunciar tu marca en Facebook, Instagram, Youtube & Pinterest. Editorial RA-MA.
Clow, K & Back, D. (2010) Publicidad, promoción y comunicación integral en marketing, 4ta Edición. Editorial: Pearson.

Módulo IV
Freire, A. (2019). Pasión por emprender: De la idea a la cruda realidad . De Bolsillo.
Hernández Cabrero, C. (2018). Manual. Planificación del marketing de servicios (COMM041PO) . Especialidades Formativas. Madrid: Editorial CEP.
Palmer, A. (2024). Los principios del marketing de servicios . México: Editorial Trillas.
Palomo, M. (2014). Atención al cliente (2ª ed.). México: Paraninfo Editorial.
Rivas, J. A., & Grande Esteban, I. (2010). Comportamiento del consumidor: Decisiones y estrategia de marketing (6ª ed.). ESIC.
Silva, J. E. (2008). Emprendedor: Crear tu propia empresa . Alfaomega.
Velázquez, E. (2012). Canales de distribución y logística . México: Red Tercer Milenio S.C.

Módulo V

Bould, D., Cohen, R. y Walker, D., (2011). El aprendizaje a partir de la experiencia. España,

Narcea.Calderón, H. R. (2003). Lecturas básicas de metodología de la investigación. México: Mc Graw Hill.

Palomares, E. (2011). Guía para elaborar el Informe Final de Estadía. León, Guanajuato, México. Recuperado el 5 de enero de 2012, de

http://www.utleon.edu.mx/images/stories/Estatico2011/pdfs/guia%20de% 20contenido%20del%20informe%20final%20de%20estadia%20%202011 .pdf

Ruiz, E. (2009b). La construcción de una nueva ocupación. Los técnicos con escolaridad superior del Sistema de Universidades Tecnológicas. En E. Ruiz (coord.), Diferenciación de la educación superior.

Sus relaciones con el mundo laboral.

Plaza y Valdés.Ruiz, E. (2014a). Las empresas como espacios para el aprendizaje ocupacional. La experiencia educativa de los Técnicos Superiores Universitarios.

Perfiles Educativos.Secretaría de Educación Pública. (2023a). Metodología para el diseño y rediseño de programas de estudio de la formación laboral. Currículum laboral en la educación media superior.

Secretaría de Educación Pública.Secretaría de Educación Pública. (2024b). Didáctica del currículo laboral (1.ª ed.). Subsecretaría de Educación Media Superior.

Secretaría de Educación Pública. (2024c). Orientaciones pedagógicas para la formación laboral en la educación media superior: Curriculum laboral (1.ª ed.).

Secretaría de Educación Pública.Secretaría de Educación Pública. (2024e, julio). Programa de estudio de la formación socioemocional.

Secretaría de Educación Pública.SINCO. (2019). SCIAN 2023: Clasificación de ocupaciones para la inserción laboral. Secretaría de Educación Pública.

Subsecretaría de Educación Media Superior. (2024). Perspectivas académico-laborales. Dirección General de Fortalecimiento Académico de Educación Media Superior,

Dirección de Desarrollo Curricular.Niemeyer, B. (2006). El aprendizaje situado: Una oportunidad para escapar del enfoque del déficit. Revista de Educación, (341), 99-121..