

Nombre de la asignatura: SEMINARIO DE NEGOCIOS INTELIGENTES

Créditos: 2-3-5

Aportación al perfil

- Utilizar tecnologías de la información y la comunicación durante el ejercicio de su práctica profesional para innovar y evaluar los sistemas administrativos.
- Desarrollar habilidades en el uso de las tecnologías de la información y comunicación.

Objetivos de aprendizaje (competencia específica a desarrollar¹):

- Proporcionar al estudiante el conocimiento general sobre la evolución de los negocios tradicionales hacia negocios electrónicos, a través del uso, ventajas, Y conocimiento de su legislación, **la asignatura aporta una competencia instrumental.**
- Permitirá al alumno gestionar servicios a las empresas tales como liquidación de impuestos, tramites pagos y cobranzas podrán hacerse directamente por el sistema de Comercio Electrónico.
- Permitirá ofrecer y demandar productos y servicios, buscar socios y tecnologías, hacer negociaciones con su contraparte, seleccionar el transporte y los seguros que más convengan, realizar los trámites bancarios, pagar, cobrar, comunicarse con los vendedores de su empresa, recoger los pedidos, es decir todas aquellas operaciones que requiere el comercio.

Competencias previas

- Habilidades básicas para el manejo de un sistema de computo
- Conocimientos básicos de manejo de equipo de computo
- Dominio de operaciones matemáticas básicas
- Capacidad para la resolución de problemas
- Capacidad para trabajar en equipo.
- Actitud emprendedora
- Capacidad de análisis y síntesis
- Manejo de procesador de textos, hoja calculo, presentaciones, base de datos
- Uso básico de Internet
- Identificar e interpretar las variables microeconómicas de la organización
- Conocimiento de estrategias de mercadotecnia basados en información recopilada de fuentes primarias y secundarias del consumidor o usuario,

de algún producto y/o servicio de acuerdo a oportunidades y amenazas de mercado:

- Comportamiento del consumidor
- Mercado: Segmentación y posicionamiento
- Manejo de sistemas operativos

Temario

1 La evolución de los negocios y la tecnología

- Evolución de los Negocios
- Cambios en el paradigma económico (negocios s/frontera y s/papel).
- Surgimiento y tendencias del Comercio Electrónico.
- La empresa y el Comercio Electrónico
- Modelos específicos de negocios para B2C, B2B, C2C, P2P y Comercio móvil.
- Decisiones de hardware y software.
- Prueba, implementación y mantenimiento del sistema.
- Sistemas de pago y factura electrónica.
- Presupuesto del sitio Web

2 Comercio electrónico

3 Negocios tradicionales vs. Negocios electrónicos

4 Tienda virtual

- ☐ Ventajas y desventajas del comercio electrónico.

5 La Internet: un mundo sin fronteras

- ☐ Internet como herramienta virtual.

- ☐ Tecnologías de Datawarehouse (datamining y el business intelligence)

6 Aspectos de seguridad en internet

- Certificaciones
- Tipos de Garantías
- Contratos Electrónicos
- Protección de la Información del cliente

- Legislación en México
 - a. El Marketing en internet
 - Software para ventas y marketing
 - Definición.

7 Aplicación (Customer Relationship Management (CRM), Microsoft Commerce Server, etc.).

- a. Sistemas electrónicos de pago
- b. Logística virtual

Definición de las competencias específicas

- Conocimiento general sobre la evolución de los negocios tradicionales hacia negocios electrónicos.
- Conocimiento de la legislación del comercio electrónico en México.
- Gestionar servicios a las empresas tales como liquidación de impuestos, tramites pagos y cobranzas.
- Ofrecer y demandar productos y servicios, buscar socios y tecnologías, hacer negociaciones con su contraparte, seleccionar el transporte y los seguros que más convengan, realizar los trámites bancarios, pagar, cobrar comunicarse con los vendedores de su empresa, recoger los pedidos.
- Desarrollara la habilidad para realizar marketing y promoción en línea.

- Conocimiento de los principios y métodos para mostrar, promover y vender productos o servicios. Esto incluye la estrategia de marketing y las tácticas, la demostración de producto, técnicas de venta, y las ventas de sistemas de control.

Sugerencias didácticas transversales para el desarrollo de competencias profesionales

- Propiciar actividades de búsqueda, selección y análisis de información en distintas fuentes.
- Propiciar el uso de las nuevas tecnologías en el desarrollo de proyectos.
- Proponer prácticas que le permitan al estudiante el desarrollo de las competencias específicas de la asignatura.
- Desarrollar actividades de aprendizaje que propicien la aplicación de los conceptos, modelos y metodologías que se van aprendiendo en el desarrollo de la asignatura.
- Propiciar el uso adecuado de conceptos, y de terminología científico-tecnológica
- Observar y analizar fenómenos y problemáticas de la situación actual propias del campo ocupacional.
- Proponer problemas que permitan al estudiante la integración de contenidos de la asignatura y entre distintas asignaturas, para su análisis .

Prácticas. (para la integración de Competencias genéricas y específicas integradas).

- Manipulación de la pagina Web.
- Realización de transacciones comerciales a través de forma en linea. (compras, ventas, pagos)
- Realizar prácticas marketing y promoción en línea.
- Análisis de la legislación en México.

8 Aplicación de Software para ventas y marketing

Criterios de evaluación:

La evaluación de la asignatura se hará con base en siguiente desempeño:

- 9 El estudiante deberá evidenciar la competencia a través de la demostración del desempeño, generar un producto, y demostrar los conocimientos.