**PLAN DE CLASE N° 1**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **1. DATOS INFORMATIVOS** | | **2. ORGANIZACIÓN DE CLASE** | |
| F**ACULTAD** | Administración de Empresas | **PROFESOR:** | M.Sc. Pablo Alejandro Quezada Sarmiento |
| **ESCUELA** | Administración de Empresas | **TEMA** | Comercio Electrónico |
| **CARRERA** | Administración de Empresas | **OBJETIVO ESPECÍFICO** | Desarrollar las habilidades computacionales para aplicar en el ámbito empresarial. |
| **SEDE** | Riobamba | **MODALIDAD ORGANIZATIVA:** | Clases teóricas - prácticas |
| **MODALIDAD** | Presencial | **MÉTODO:** | Inductivo-Deductivo. Analítico -Sintético |
| **ASIGNATURA** | Paquetes informáticos para la empresa | **TÉCNICA** | Expositiva activa, diálogo, interrogatorio, ejercicio práctico |
| **NIVEL** | Quinto | **PROCEDIMIENTO:** | Analítico-Sintético |
| **PERÍODO ACADÉMICO** | Septiembre 2019 – Febrero 2020 | **FECHA** | 12 Noviembre 2019 |

**3. PROCESO DIDÁCTICO**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **OBJETIVO** | **ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS** | **RECURSOS** | **EVALUACIÓN** | |
| **INDICADORES ESENCIALES** | **TÉCNICA – INSTRUMENTO** |
| - Conocer las diferentes estrategias de promoción que ofrece el comercio y negocio electrónico en la empresa desde la perspectiva tecnológica. | **PROCESO:** Ciclo del aprendizaje  **1. EXPERIENCIA: (FASE INICIAL O DE APERTURA) 5 MINUTOS**   * Motivación del tema. * Se realizan preguntas para obtener los conocimientos previos e identifican enunciados referentes a la temática propuesta. * Se enuncia el objetivo y el tema de la clase   **2. REFLEXIÓN: 5 MINUTOS**  Identificar las diversas teorías sobre :   * Comercio electrónico. * Principales modelos de negocio ( B2C/ B2B). * Estrategias de promoción de negocios online. * Sistemas de gestión de contenido .   3. **CONCEPTUALIZACIÓN**: **(FASE DE ELABORACIÓN O DESARROLLO DE LA CLASE)** **15 MINUTOS**   * Construir el conocimiento mediante la interacción docente – estudiante. * Presentación de las temáticas de la clase.   **4. APLICACIÓN: (FASE DE EVALUACIÓN O CIERRE) 10 MINUTOS**   * Síntesis del contenido utilizando herramientas de la computación en la nube. * Refuerzo para retroalimentar el tema * Preguntas y respuestas –Evaluación | Proyector, computador,  Tiza Liquida de colores  Cuaderno de notas  Laboratorio de computación  Herramientas Web  Herramientas de computación en la Nube  https://github.com/compu2019/Comercio-Electr-nico-.git  Video Referente a la temática.  https://www.youtube.com/watch?v=ZuZ0JWQbeLU | * Adquiere conocimientos sobre los sistemas de información aplicados a la empresa. * Identifica las principales herramientas informáticas aplicadas en negocios electrónicos. | Lluvia de ideas  Cuestionario en línea sobre el tema.  (La evaluación será realizada Online mediante la herramienta Socrative).  https://b.socrative.com/teacher/#import-quiz/43041377 |

**4. BIBLIOGRAFIA**

* Adán, P. et al. (2015). *Emprender con éxito 10 claves para generar modelos* *de negocio*, México: Alfa omega.
* Crespo, A (2016). *Marketing Digital.* Madrid: Marcombo.
* Durango, A. et al. (2014). *Mercadotecnia en los medios sociales.* España: CPSIA.
* Orbegozo, B. (2016). Access 2016 Manual práctico paso a paso. México: Alfaomega.

|  |
| --- |
| **DOCENTE** |
|  |

Pablo Alejandro Quezada Sarmiento

CI.1103863229