



## PLANEACION LICENCIATURA ESCOLARIZADO

SAC-FOR-34

Licenciatura: **TURISMO**  
 Modalidad: Escolarizada

Materia: **INGLES VI**  
 Cuatrimestre: 6°

Clave: P-LTU605

Horas: 4

**OBJETIVO:**

Analizar, comparar y describir datos y gráficos de presupuestos y estudios de mercados en inglés. Crear y presentar en forma oral y escrita una publicidad de un producto o servicio. Practicar fluidamente las distintas competencias en el idioma, dando énfasis a la expresión verbal.

S	CLASE I	CLASE 2	CLASE 3	CLASE 4
1	<b>ENCUADRE</b>	<b>UNIDAD I MARKETING INTRODUCTION</b>	1.1. Jobs and responsibilities 1.2. Corporat identity, logos, branding.	1.3. Language skills 1.3.1. Talking about job description
2	1.3.2. Presenting ideas 1.4. Marketing introduction. Comprehension, reflexion, vocabulary bank.	1.5. Customers and market research 1.5.1. Customers profiles	1.5.2. Data collection 1.5.3. Market research	1.5.4. A telephone survey 1.5.5. Language skills
3	1.5.5.1. Giving and asking for opinions 2.5.2. Agreeing and disagreeing	2.5.3. Market research terms 2.5.4. Asking questions	2.5.5. Writing reports	<b>RETROALIMENTACION DE CONTENIDO</b>
4	<b>EXAMEN 1a. UNIDAD</b>	<b>UNIDAD II MARKETING AND COMPANY PLANNING AND COMPANY CULTURE</b>	2.1. Marketing Plan	2.2. The Four Ps (Product, Price, Placement, Promotion) 2.3. Pricing and positioning strategies
5	2.4. Social responsibility in business	2.5. Organizational cultures	2.6. Language Skills 2.6.1. Writing a positioning strategy	2.6.2. Writing e-mails
6	2.6.3. Giving a presentation	2.6.4. Obligation and necessity	2.7. Advertisement and the target market	<b>RETROALIMENTACION DE CONTENIDO</b>
7	<b>EXAMEN 2a. UNIDAD</b>	<b>UNIDAD III MARKETING TOOLS AND BUSINESS SRART UP</b>	5.1. Distribution channels 5.2. Types of discount	5.3. Types of retailer
8	5.4. Telemarketing 5.5. Direct marketing	5.6. Starting up a business	5.7. Language Skills 5.7.1. Telephoning – getting through	5.7.2. Writing to a customer (direct mailing)
9	5.7.3. Responding to requests and suggestions 5.7.4. Writing a letter for financial support	3.8 Presenting a product	3.8.1. Public relations 3.8.2. Websites as a marketing tool	3.8.3. Sponsoring
10	3.8.4. Effective press releases 3.8.5. Language skills	3.8.5.1. Getting customer quotes	3.8.5.2. Writing press releases	<b>RETROALIMENTACION DE CONTENIDO</b>

11	<b>EXAMEN 3a. UNIDAD</b>	<b>UNIDAD IV MARKETING THROUGH TRADE FAIRS</b>	4.1. Giveaways 4.2. Organizing events	4.3. Attending a trade fair
12	4.4. Language skills 4.4.1. The language of trade fairs	4.4.2. Socializing	4.4.3. Reporting on a trade fair visit 4.5. Presentation tools	4.5.1. Welcoming your audience 4.5.2. Tips on presenting to an audience
13	4.5.3. Presentation tools 4.5.4. Presenting visuals effectively	4.5.5. Describing graphs and charts	4.5.6. Strategies for a good conclusion	<b>RETROALIMENTACION DE CONTENIDO</b>
14	<b>EXAMEN FINAL</b>			

<b>ACTIVIDADES EN EL AULA PERMITIDAS:</b>	1.-Conducción Docente, manejo de Esquemas, Conceptos Básicos y Referentes Teóricos (Pizarron) 2.-Estructuración de Reportes de Lectura y Fichas de Trabajo; uso de Medios Audiovisuales. (Pantalla). 3.-Realizar Lecturas de Referencias Bibliográficas Sugeridas y Adicionales para generar Lluvia de Ideas. 4.-Propiciar Actividades de Interés dentro del Proceso de Enseñanza - Aprendizaje para generar Investigaciones. 5.-Vinculación de la Materia con Casos Prácticos y Reales que se puedan sustentar teóricamente.
---	---

<b>ACTIVIDADES NO PERMITIDAS:</b>	1. Exámenes Orales. 2. Exposiciones como Evaluación. 3. Exposiciones.
-----------------------------------	---

<b>CRITERIOS, PROCEDIMIENTOS DE EVALUACION Y ACREDITACION.</b>	
<b>Trabajos Escritos</b>	10%
<b>Actividades aulicas</b>	20%
<b>Trabajos en plataforma educativa</b>	20%
<b>Examen</b>	50%
<b>Total</b>	100%
<b>Escala de calificación</b>	7- 10
<b>Mínima aprobatoria</b>	7

<b>NOTA:</b>	En la planeación los exámenes aparecen siempre en día lunes, pero dependerá de la programación de la sub-dirección académica, y en esa semana se podrán hacer los cambios necesarios.
--------------	---