

Licenciatura: **CONTADURIA PUBLICA**Materia: **ADMINISTRACIÓN
ESTRATEGICA**Clave: **PE-LCP70I**Modalidad: **EJECUTIVA**Cuatrimestre: **7°**Horas: **2****OBJETIVO:**

Realizar planeación estratégica para la toma de decisiones eligiendo estrategias competitivas, elaborando planes de contingencia y estableciendo medidas de control estratégica en un entorno globalizado.

S	CLASE I	CLASE 2
1	PRESENTACIÓN	UNIDAD I LIDERAZGO ESTRATÉGICO: ADMINISTRACIÓN DEL PROCESO DE PREPARACIÓN DE ESTRATEGIAS 1.1 Liderazgo estratégico, ventaja competitiva y desempeño superior 1.2 Administradores de estrategia 1.3 Administradores corporativos
2	1.4 Modelo del proceso de planeación estratégica 1.5 Análisis externo 1.6 Análisis interno	1.7 La planeación estratégica en la práctica 1.8 Toma estratégica de decisiones 1.9 Liderazgo estratégico
3	UNIDAD II ANÁLISIS EXTERNO: IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS 2.1 Definición de la industria 2.2 Modelo de las cinco fuerzas de Porter 2.3 Grupos estratégicos en las industrias 2.4 El macroambiente 2.5 Análisis de los ciclos de vida industriales	UNIDAD III ANÁLISIS INTERNO: COMPETENCIAS DISTINTIVAS, VENTAJA COMPETITIVA Y RENTABILIDAD 3.1 Ventaja competitiva 3.2 La cadena de valor 3.3 Elementos básicos de la ventaja competitiva 3.4 Análisis de la ventaja competitiva y la rentabilidad
4	3.5 Durabilidad de la ventaja competitiva 3.6 Creación de una ventaja competitiva mediante una estrategia funcional 3.6.1 Eficiencia y economías de escala 3.6.2 Eficiencia y efectos de aprendizaje 3.6.3 Mercadotecnia y eficiencia	3.6.4 Manejo de materiales, entrega justo a tiempo y eficiencia 3.6.5 Estrategia de investigación y desarrollo y eficiencia 3.6.6 Estrategia de recursos humanos y eficiencia 3.6.7 Sistemas de información y eficiencia 3.6.8 Infraestructura y eficiencia
5	UNIDAD IV CREACIÓN DE UNA VENTAJA COMPETITIVA MEDIANTE UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS 4.1 Posicionamiento competitivo y modelo de negocios 4.1.1 Formulación de modelo de negocios: necesidades de los clientes y diferenciación de producto.	4.1.2 Formulación del modelo de negocios: grupos clientes y segmentos de mercado 4.1.3 Implantación del modelo de negocios: creación de competencias distintivas 4.2 Posicionamiento competitivo y estrategias empresariales
6	4.3 Dinámica del posicionamiento competitivo 4.3.1 Posicionamiento competitivo para lograr un desempeño superior: diferenciación amplia 4.3.2 Posicionamiento competitivo y grupos estratégicos	RETROALIMENTACION DE CONTENIDO
7	EXAMEN FINAL	

ACTIVIDADES EN EL AULA PERMITIDAS:	<ol style="list-style-type: none"> 1.-Conducción Docente, manejo 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 5.-Vinculación de la Materia con Casos Prácticos y Reales que se puedan sustentar teóricamente.
---	---

ACTIVIDADES NO PERMITIDAS:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Exámenes Orales. 2. Exposiciones como Evaluacion. 3. Exposiciones
-----------------------------------	--

CRITERIOS, PROCEDIMIENTOS DE EVALUACION Y ACREDITACION.	
Foros	20%
Actividades en Plataforma Educativa	30%
Examen	50%
Total	100%
Escala de calificación	7- 10
Mínima aprobatoria	7