



PLANEACIÓN DIDÁCTICA

LICENCIATURAS EN QUE SE IMPARTE

1. Licenciatura en Administración entre 5º y 8º semestre

DATOS DE LA ASIGNATURA

Nombre:	Comunicación y Motivación en las Organizaciones
Clave(s):	298
Tipo:	Optativa
Plan de Estudios:	2012 (actualizado a 2016)

FECHAS DEL SEMESTRE:

Inicio semestre:	08 de enero de 2022
Fin del semestre:	11 de junio de 2022
Plataforma educativa	23 de febrero de 2022 Primer día para entrega de actividades en plataforma
Cierre de plataformas:	29 de mayo de 2022 a las 23:00 hrs. Último día para entrega de actividades en plataforma
Periodo examen global:	04 y del 06 al 10 de junio de 2022

DATOS GENERALES

Objetivo general:

El alumno comprenderá la importancia que tiene el proceso de la comunicación para la motivación y destacará las diferencias individuales y colectivas para la formación de equipos de trabajo efectivos que redunden en la consecución de metas organizacionales.

Contenido temático:

Tema		Teóricas	Prácticas
1	La importancia de la comunicación efectiva en la organización.	8	0
2	El proceso de la comunicación.	8	0
3	Comportamientos comunicativos.	10	0
4	Técnicas para detección de necesidades individuales y colectivas.	10	0
5	Herramientas de la comunicación para motivar.	10	0
6	Teorías de la motivación y su relación con la comunicación.	10	0
7	Responsabilidad del líder al comunicar y en la formación de equipos de trabajo efectivos.	8	0
Total		64	0
Suma total de horas		64	

BIENVENIDA

Apreciable alumn@s:

Estaré asesorándote durante el presente semestre, mi labor es apoyarte en tu proceso de aprendizaje, resolviendo tus dudas y sugiriéndote como aprovechar los contenidos para que puedas obtener un mejor aprendizaje.

No dejes de asistir a las asesorías tantas veces consideres necesario.

PRESENTACIÓN DE LA ASIGNATURA

La **comunicación y motivación en las organizaciones** se refiere a dos elementos clave de la dirección que ayudan a lograr cualquier objetivo. La motivación se refiere al estímulo que guía el comportamiento, mientras que la comunicación es el proceso bilateral donde hay un intercambio de ideas y/o sentimientos. Estos dos son clave para poner en marcha (y lograr) todo lo previamente establecido durante la planeación y la organización.

FORMA EN QUE EL ALUMNO DEBE PREPARAR LA ASIGNATURA

Estimado alumn@ los temarios analíticos podrán ser consultados dentro de la plataforma educativa.

Las actividades de aprendizaje se han estructurado de tal forma que te permitan desarrollar habilidades y destrezas, para dar solución a un problema en específico, producto de los aprendizajes significativos derivados de la apropiación de los contenidos temáticos de la asignatura.

Revisaré tus actividades de aprendizaje en plataforma y tendrás un comentario a cada una de ellas en un lapso que no debe ser mayor a una semana después de entregar la actividad, lo cual te permita conocer la retroalimentación correspondiente para que puedas analizar y asimilar los comentarios que, sin duda, repercutirán en tu aprendizaje. Asimismo, es recomendable que presentes tus exámenes parciales una vez que hayas entregado las actividades de aprendizaje de esas unidades y consideres que te has preparado lo

suficiente para poder acreditarlos. Cuando la realización de una actividad implique hacer una investigación, deberás buscar fuentes oficiales y tu trabajo deberá contener al menos dos fuentes mesográficas diferentes a los apuntes electrónicos.

Asimismo, es recomendable que presentes tus exámenes parciales una vez que hayas entregado las actividades de aprendizaje de esas unidades y consideres que te has preparado lo suficiente para poder acreditarlos.

Finalmente, los requisitos de evaluación y acreditación son:

- Presentar el desarrollo de cada una de las unidades del temario, investigando en la bibliografía recomendada y si es oportuno, es recomendable que revise y consulte fuentes externas siempre y cuando sean confiables y citarse. Será desarrollada por el alumno, no se aceptará copia de ninguna fuente.
- Se aplicará al final un caso práctico que contemple la aplicación de todos los temas.
- La entrega del caso práctico se calificará para obtener la calificación final del curso.

Es importante mencionar que, en el promedio final, se utilizará decimales y a partir de .05 sube al inmediato superior.

Para la realización de tus actividades deberás cuidar tu **ortografía** y usar **fuentes oficiales** como: libros, revistas, artículos, etcétera. Recuerda hacer la cita en formato APA, ya que, si no lo haces incurrirás en plagio. https://www.revista.unam.mx/wp-content/uploads/3_Normas-APA-7-ed-2019-11-6.pdf

ACTIVIDADES POR REALIZAR DURANTE EL SEMESTRE

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
Unidad 1: La importancia de la comunicación	Actividad 1	Investigar en la bibliografía recomendada cuál es la importancia de la comunicación en la organización	• Adler, R. y J. Marquardt (2005). <i>Comunicación Organizacional</i> :	0.25 pts

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
efectiva en la organización.		y realizar un análisis de cómo lograr una comunicación efectiva en la organización.	<p><i>principios y prácticas para negocios y profesiones</i>. México: McGraw-Hill.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Budjac, B. (2011). <i>Técnicas de negociación y resolución de conflictos</i>. México: Pearson. • Chiavenato, I. (2009). <i>Comportamiento organizacional: la dinámica del éxito en las organizaciones</i>. 2ª ed., México: McGraw-Hill. • González, S. (2010). <i>Habilidades de comunicación hablada. Asertividad, persuasión, alto impacto</i>. Estados Unidos: Grupo Nelson. • Gostic, A. (2011). <i>Buenos equipos, proyectos infalibles: equipos capaces de transformar una empresa</i>. México: Conecta. • Furnham, A. (2011). <i>Psicología organizacional: el comportamiento del individuo en las organizaciones</i>. México: Alfabeta. • Libaert, T. (2005). <i>El plan de comunicación organizacional. Cómo definir y organizar la estrategia de comunicación</i>. México: Noriega. 	

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
			<ul style="list-style-type: none"> • Ovejero, A. (2008). <i>Cómo negociar eficaz y exitosamente</i>. España: McGraw-Hill. • Robbins, S. y Judge T. (2013). <i>Comportamiento organizacional</i>. México: Pearson. • Yukl, G. (2008). <i>Liderazgo en las organizaciones</i>. España: Pearson. 	
<p>Unidad 2: El proceso de la comunicación.</p>	<p>Actividad 1</p>	<p>Explicar en que consiste el proceso de la comunicación y definir cada uno de sus pasos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Adler, R. y J. Marquardt (2005). <i>Comunicación Organizacional: principios y prácticas para negocios y profesiones</i>. México: McGraw-Hill. • Budjac, B. (2011). <i>Técnicas de negociación y resolución de conflictos</i>. México: Pearson. • Chiavenato, I. (2009). <i>Comportamiento organizacional: la dinámica del éxito en las organizaciones</i>. 2ª ed., México: McGraw-Hill. • González, S. (2010). <i>Habilidades de comunicación hablada</i>. Asertividad, persuasión, 	<p>0.25 pts</p>

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
			<p>alto impacto. Estados Unidos: Grupo Nelson.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gostic, A. (2011). <i>Buenos equipos, proyectos infalibles: equipos capaces de transformar una empresa</i>. México: Conecta. • Furnham, A. <i>Psicología organizacional: el comportamiento del individuo en las organizaciones</i>. (2011). México: Alfabeta. • Libaert, T. (2005). <i>El plan de comunicación organizacional. Cómo definir y organizar la estrategia de comunicación</i>. México: Noriega. • Ovejero, A. (2008). <i>Cómo negociar eficaz y exitosamente</i>. España: McGraw-Hill. • Robbins, S. y Judge T. (2013). <i>Comportamiento organizacional</i>. México: Pearson. 	

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
			<ul style="list-style-type: none"> • Yukl, G. (2008). <i>Liderazgo en las organizaciones</i>. España: Pearson. 	
<p>Unidad 3: Comportamientos comunicativos.</p>	<p>Actividad 1</p>	<p>Definir que son los comportamientos comunicativos y mencionar cual es su importancia en la organización.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Adler, R. y J. Marquardt (2005). <i>Comunicación Organizacional: principios y prácticas para negocios y profesiones</i>. México: McGraw-Hill. • Budjac, B. (2011). <i>Técnicas de negociación y resolución de conflictos</i>. México: Pearson. • Chiavenato, I. (2009). <i>Comportamiento organizacional: la dinámica del éxito en las organizaciones</i>. 2ª ed., México: McGraw-Hill. • González, S. (2010). <i>Habilidades de comunicación hablada. Asertividad, persuasión, alto impacto</i>. Estados Unidos: Grupo Nelson. • Gostic, A. (2011). <i>Buenos equipos, proyectos infalibles: equipos capaces</i> 	<p>0.25 pts</p>

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
			<p><i>de transformar una empresa.</i> México: Conecta.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Furnham, A. <i>Psicología organizacional: el comportamiento del individuo en las organizaciones.</i> (2011). México: Alfabeta. • Libaert, T. (2005). <i>El plan de comunicación organizacional. Cómo definir y organizar la estrategia de comunicación.</i> México: Noriega. • Ovejero, A. (2008). <i>Cómo negociar eficaz y exitosamente.</i> España: McGraw-Hill. • Robbins, S. y Judge T. (2013). <i>Comportamiento organizacional.</i> México: Pearson. • Yukl, G. (2008). <i>Liderazgo en las organizaciones.</i> España: Pearson. 	

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
<p>Unidad 4: Técnicas para detección de necesidades individuales y colectivas.</p>	<p>Actividad 1</p>	<p>Explicar en que consisten las técnicas para la detección de necesidades individuales y colectivas y definir cada una de ellas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Adler, R. y J. Marquardt (2005). <i>Comunicación Organizacional: principios y prácticas para negocios y profesiones</i>. México: McGraw-Hill. • Budjac, B. (2011). <i>Técnicas de negociación y resolución de conflictos</i>. México: Pearson. • Chiavenato, I. (2009). <i>Comportamiento organizacional: la dinámica del éxito en las organizaciones</i>. 2ª ed., México: McGraw-Hill. • González, S. (2010). <i>Habilidades de comunicación hablada. Asertividad, persuasión, alto impacto</i>. Estados Unidos: Grupo Nelson. • Gostic, A. (2011). <i>Buenos equipos, proyectos infalibles: equipos capaces de transformar una empresa</i>. México: Conecta. 	<p>0.25 pts</p>

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
			<ul style="list-style-type: none"> • Furnham, A. <i>Psicología organizacional: el comportamiento del individuo en las organizaciones.</i> (2011). México: Alfabeta. • Libaert, T. (2005). <i>El plan de comunicación organizacional. Cómo definir y organizar la estrategia de comunicación.</i> México: Noriega. • Ovejero, A. (2008). <i>Cómo negociar eficaz y exitosamente.</i> España: McGraw-Hill. • Robbins, S. y Judge T. (2013). <i>Comportamiento organizacional.</i> México: Pearson. • Yukl, G. (2008). <i>Liderazgo en las organizaciones.</i> España: Pearson. 	
Unidad 5: Herramientas de la comunicación para motivar.	Actividad 1	Mencionar las herramientas de la comunicación para motivar y su importancia en la organización.	<ul style="list-style-type: none"> • Adler, R. y J. Marquardt (2005). <i>Comunicación Organizacional: principios y prácticas para negocios y</i> 	0.25 pts

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
			<p><i>profesiones.</i> México: McGraw-Hill.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Budjac, B. (2011). <i>Técnicas de negociación y resolución de conflictos.</i> México: Pearson. • Chiavenato, I. (2009). <i>Comportamiento organizacional: la dinámica del éxito en las organizaciones.</i> 2ª ed., México: McGraw-Hill. • González, S. (2010). <i>Habilidades de comunicación hablada. Asertividad, persuasión, alto impacto.</i> Estados Unidos: Grupo Nelson. • Gostic, A. (2011). <i>Buenos equipos, proyectos infalibles: equipos capaces de transformar una empresa.</i> México: Conecta. • Furnham, A. <i>Psicología organizacional: el comportamiento del individuo en las</i> 	

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
			<p><i>organizaciones.</i> (2011). México: Alfaguara.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Libaert, T. (2005). <i>El plan de comunicación organizacional. Cómo definir y organizar la estrategia de comunicación.</i> México: Noriega. • Ovejero, A. (2008). <i>Cómo negociar eficaz y exitosamente.</i> España: McGraw-Hill. • Robbins, S. y Judge T. (2013). <i>Comportamiento organizacional.</i> México: Pearson. • Yukl, G. (2008). <i>Liderazgo en las organizaciones.</i> España: Pearson. 	
<p>Unidad 6: Teorías de la motivación y su relación con la comunicación.</p>	<p>Actividad 1</p>	<p>Describir cuales son las teorías de la motivación y señalar la relación con la comunicación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Adler, R. y J. Marquardt (2005). <i>Comunicación Organizacional: principios y prácticas para negocios y profesiones.</i> México: McGraw-Hill. • Budjac, B. (2011). <i>Técnicas de negociación y resolución</i> 	<p>0.25 pts</p>

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
			<p><i>de conflictos.</i> México: Pearson.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Chiavenato, I. (2009). <i>Comportamiento organizacional: la dinámica del éxito en las organizaciones.</i> 2ª ed., México: McGraw-Hill. • González, S. (2010). <i>Habilidades de comunicación hablada. Asertividad, persuasión, alto impacto.</i> Estados Unidos: Grupo Nelson. • Gostic, A. (2011). <i>Buenos equipos, proyectos infalibles: equipos capaces de transformar una empresa.</i> México: Conecta. • Furnham, A. <i>Psicología organizacional: el comportamiento del individuo en las organizaciones.</i> (2011). México: Alfabeta. • Libaert, T. (2005). <i>El plan de comunicación organizacional. Cómo</i> 	

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
			<p><i>definir y organizar la estrategia de comunicación.</i> México: Noriega.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ovejero, A. (2008). <i>Cómo negociar eficaz y exitosamente.</i> España: McGraw-Hill. • Robbins, S. y Judge T. (2013). <i>Comportamiento organizacional.</i> México: Pearson. • Yukl, G. (2008). <i>Liderazgo en las organizaciones.</i> España: Pearson. 	
Unidad 7: Responsabilidad del líder al comunicar y en la formación de equipos de trabajo efectivos.	Actividad 1	Explicar y analizar cual es la importancia del líder y describir como se forma un equipo de trabajo altamente efectivo.	<ul style="list-style-type: none"> • Adler, R. y J. Marquardt (2005). <i>Comunicación Organizacional: principios y prácticas para negocios y profesiones.</i> México: McGraw-Hill. 	0.25 pts
	Actividad 2 (colaborativa)	Con la finalidad de comprender y aplicar los conocimientos de los temas se llevará a cabo una actividad dinámica grupal en el foro con la finalidad de dinamizar al grupo (en su momento se determinará la fecha).	<ul style="list-style-type: none"> • Budjac, B. (2011). <i>Técnicas de negociación y resolución de conflictos.</i> México: Pearson. • Chiavenato, I. (2009). <i>Comportamiento organizacional: la dinámica</i> 	0.25 pts

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
			<p><i>del éxito en las organizaciones.</i> 2ª ed., México:McGraw-Hill.</p> <ul style="list-style-type: none"> • González, S. (2010). <i>Habilidades de comunicación hablada. Asertividad, persuasión, alto impacto.</i> Estados Unidos: Grupo Nelson. • Gostic, A. (2011). <i>Buenos equipos, proyectos infalibles: equipos capaces de transformar una empresa.</i> México: Conecta. • Furnham, A. <i>Psicología organizacional: el comportamiento del individuo en las organizaciones.</i> (2011). México: Alfabuara. • Libaert, T. (2005). <i>El plan de comunicación organizacional. Cómo definir y organizar la estrategia de comunicación.</i> México: Noriega. 	

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
			<ul style="list-style-type: none"> • Ovejero, A. (2008). <i>Cómo negociar eficaz y exitosamente</i>. España: McGraw-Hill. • Robbins, S. y Judge T. (2013). <i>Comportamiento organizacional</i>. México: Pearson. • Yukl, G. (2008). <i>Liderazgo en las organizaciones</i>. España: Pearson. 	
Ponderación total de las actividades				2 pts

EXÁMENES

De acuerdo con los lineamientos del modelo educativo, tienes tres períodos a lo largo del semestre para presentar tus exámenes parciales (consulta las fechas en el calendario de inscripción a parciales y globales en el Portal SUAyED), tú decides el período en el que los realizarás.

Para esta asignatura están programados de la siguiente manera:

Parciales: Deberás entregar las actividades de aprendizaje de las unidades implicadas en cada parcial, antes de que inicie el periodo de aplicación. Es importante que te inscribas en cada periodo y cumplas con los lineamientos para su presentación.

NÚMERO	UNIDADES (que lo integran)	VALOR (núm. enteros)
1ro.	7	4
2do.	7	4

Recuerda revisar el calendario de aplicación de exámenes en el portal del SUAyED y registrarte en el sistema EMA para poder presentar los exámenes.

- **Global. Examen más requisito**

Valor examen*	Valor requisito	Apertura de requisito en plataforma	Entrega de requisito en plataforma	Aplicación de global
80 %	20 %	30 de mayo de 2022	Del 01 al 3 de junio de 2020	04 y del 06 al 10 de junio de 2022

*Nota: El examen será global.

PORCENTAJES DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN

Concepto	Porcentajes
Actividades de aprendizaje	17.5 %
Actividades colaborativas	2.5 %
Exámenes parciales	80 %
Otro	0 %
Total	100 %

FUNCIONES DEL ASESOR

Por ser una modalidad abierta, tu asesor:

1. Será tu apoyo y guía de manera presencial para la resolución de dudas y desarrollo de las actividades; así mismo, por la mensajería de la plataforma educativa para dudas concretas.
2. Calificará y retroalimentará tus actividades de aprendizaje en plataforma educativa en un lapso no mayor a una semana después de la entrega.
3. Te recomendará recursos didácticos adicionales para ampliar tu conocimiento. No es su obligación facilitarte: copias, archivos digitales o proporcionarte ligas directas de la BIDI.
4. Enviará tu calificación al finalizar el semestre de manera personalizada.

DATOS DEL ASESOR O GRUPO DE ASESORES

Nombre	Correo electrónico
Mtra. Idalia Rivera Pineda	irivera@fca.unam.mx

Enseñar no es transferir conocimiento, sino crear las posibilidades para su propia producción o construcción.

Paulo Freire