



UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN

*Facultad de Ciencias Empresariales*

Escuela Profesional de Negocios Internacionales

---

# **SÍLABO POR COMPETENCIAS**

**Gerencia Estratégica**

**Mg. Tania Luz Tafur Pittman**

**2018 - II**



## I. DATOS GENERALES

LÍNEA DE CARRERA	FORMACION PROFESIONAL ESPECIALIZADA
CURSO	GERENCIA ESTRATÉGICA
CÓDIGO	45457
HORAS	4 HORAS SEMANALES
CRÉDITO	03
SEMESTRE ACADÉMICO	2018-II
CICLO DE ESTUDIOS	VIII - A

## II. SUMILLA Y DESCRIPCIÓN DEL CURSO

La asignatura de Gerencia Estratégica es de naturaleza teórico – práctica. Pertenece al grupo de formación profesional, y tiene como propósito dar a conocer las actividades de los más altos niveles de las organizaciones, como las principales funciones de las estrategias de la alta dirección, conceptos, técnicas y prácticas administrativas avanzadas, analizando factores del entorno empresarial que afectan los cursos de acción que toma la empresa, en cuanto a sus recursos internos para afrontar un ambiente altamente competitivo y global.

Teniendo en cuenta las estrategias, el curso está organizado en el desarrollo de los siguientes temas: Campo de acción estratégica de la gerencia general. Gerencia estratégica y operacional. El gerente general como líder. Técnicas de negociación.

**Unidad I:** Campo de acción estratégica de la gerencia general

**Unidad II:** Gerencia estratégica y operacional - Análisis estratégico

**Unidad III:** El gerente general como líder - Dirección Estratégica

**Unidad IV:** Técnicas de negociación - Control Estratégico



**III. CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO**

	<b>CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDACTICA</b>	<b>NOMBRE DE LA UNIDAD DIDACTICA</b>	<b>SEMANAS</b>
<b>UNIDAD I</b>	Analiza la estructura competitiva y capacidad intrínseca de la organización de acuerdo al comportamiento de las empresas y los mercados globales.	<b>CAMPO DE ACCIÓN ESTRATÉGICA DE LA GERENCIA GENERAL</b>	<b>1 - 4</b>
<b>UNIDAD II</b>	Formula estrategias y tácticas de acuerdo a la metodología aprendida y la observación adecuada del comportamiento empresarial y los mercados globales.	<b>GERENCIA ESTRATÉGICA Y OPERACIONAL</b>	<b>5 - 8</b>
<b>UNIDAD III</b>	Ilustra con un trabajo de investigación cualidades de la Gerencia y Liderazgo de acuerdo a las pautas establecidas en la bibliografía básica.	<b>EL GERENTE GENERAL COMO LÍDER</b>	<b>9 - 12</b>
<b>UNIDAD IV</b>	Ejemplifica y asocia en base a la dramatización, técnicas de Negociación de acuerdo a las reglas establecidas en el entorno empresarial.	<b>TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN</b>	<b>13 - 16</b>



IV. INDICADORES DE CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

Número	INDICADORES DE CAPACIDAD AL FINALIZAR EL CURSO
1	<b>Descubre</b> y utiliza el concepto de pensamiento estratégico en su vida diaria y en la gestión estratégica.
2	<b>Define</b> y ejemplifica algunos términos clave en la administración estratégica.
3	<b>Analiza</b> la naturaleza de la formulación, implementación y evaluación de estrategias.
4	<b>Distingue</b> las habilidades gerenciales necesarias para un ejercicio eficaz de la función gerencial.
5	<b>Distingue</b> aquello que es relevante para la planificación estratégica y la implementación de lo planeado.
6	<b>Utiliza</b> herramientas metodológicas que faciliten el desarrollo de planes e implementación de lo planeado.
7	<b>Fundamenta</b> la importancia de contribuir de manera efectiva a los procesos de gestión estratégica de las organizaciones en las que se encuentren laborando.
8	<b>Identifica</b> las decisiones que requieren de la definición de políticas.
9	<b>Aplica</b> los criterios para evaluar estrategias y el proceso a seguir
10	<b>Define</b> que el liderazgo significa unir a la gente en la búsqueda de una causa común, desarrollar un plan para lograrlo y adherirse a él hasta alcanzar el objetivo.
11	<b>Explica</b> los procesos de comunicación como una acción efectiva para las interrelaciones dentro de la organización.
12	<b>Explica</b> como el impulso a la acción o motivo, puede ser provocado por un estímulo externo, y también, puede ser una respuesta a una fuerza interna generada por el raciocinio.
13	<b>Reconoce</b> que trabajando en equipo se logran unificar criterios que ayudan a tomar mejores decisiones.
14	<b>Define</b> claramente los requerimientos necesarios para celebrar las reuniones y los aplica en forma efectiva.
15	<b>Comprende</b> la importancia de las negociaciones para la mejor solución de los conflictos empresariales.

## V. DESARROLLO DE LAS UNIDADES DIDACTICAS:

### UNIDAD I: CAMPO DE ACCIÓN ESTRATÉGICA DE LA GERENCIA GENERAL

**CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA I:** Analiza la estructura competitiva y capacidad intrínseca de la organización de acuerdo al comportamiento de las empresas y los mercados globales.

Semana	Contenidos			Estrategia didáctica	Indicadores de logro de la capacidad
	Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
1	Fundamentos de la estrategia. •Estrategia y competencia. •Evolución del pensamiento estratégico.	Presentación del silabo: Fundamenta los conceptos básicos de la estrategia organizacional. Explica la evolución del pensamiento estratégico. Muestra la importancia de la estrategia para el éxito de la organización.	Pregunta de discusión: El pensamiento estratégico.	Motivación al inicio de cada clase.	Conoce los diferentes términos claves de la Planificación estratégica y su aplicación.
2	Conceptos básicos de Administración Estratégica.	Identifica las etapas de la planificación estratégica: formulación, implementación y evaluación de estrategias.	Explica el alcance del pensamiento estratégico y la estrategia del Océano Azul.	Exposición y debate. Trabajo en equipo. Lluvia de ideas.	Elabora el proceso de la administración estratégica en forma esquemática e identifica cada uno de sus componentes.
3	Análisis de la función directiva: •Naturaleza del sistema administrativo. •Cultura de la organización y la dirección.	Señala los factores críticos para el éxito de la organización.	Expone con análisis crítico los conceptos de Planeamiento Estratégico.	Investigación documental y de campo.	Analiza críticamente los temas abordados en clase.
4	•Naturaleza de la función directiva. •Habilidades directivas.				
<b>EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA</b>					
<b>EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS</b>		<b>EVIDENCIA DE PRODUCTO</b>		<b>EVIDENCIA DE DESEMPEÑO</b>	
Evaluación constante de la unidad didáctica trabajada en clase.		Entrega de análisis de lectura en forma esquemática: Pensamiento Estratégico y la estrategia del Océano Azul.		Explica con total dominio los temas y lecturas entregadas en clase.	

## UNIDAD II: GERENCIA ESTRATÉGICA Y OPERACIONAL

**CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA II:** Formula estrategias y tácticas de acuerdo a la metodología aprendida y la observación adecuada del comportamiento empresarial y los mercados globales.

Semana	Contenidos			Estrategia didáctica	Indicadores de logro de la capacidad
	Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
5	<b>Formulación de la Estrategia:</b> Misión - Misión organizacional. Filosofía corporativa. Grupos de interés. Propuesta de valor. Objetivos organizacionales.	Proyecta el propósito de la organización. Diseña el negocio de la organización. Muestra el camino de la creación, el desarrollo y la difusión de valor.	Construye e Interpreta una matriz EFE, EFI.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lecturas complementarias al tema.</li> <li>• Modelos empresariales que se ajustan al tema tratado.</li> <li>• Practicas desarrolladas en clase para poder analizar el avance de la cada uno de los participantes.</li> </ul>	<p>Describe el proceso estratégico, sus insumos, etapas, y productos.</p> <p>Describir las herramientas para la generación y determinación de estrategias.</p> <p>Establece el factor crítico a considerar en la aplicación de la estrategia.</p> <p>Identifica las decisiones que requieren de la definición de políticas.</p> <p>Aplica los criterios para evaluar estrategias y el proceso a seguir.</p> <p>Conoce las características de un sistema de evaluación efectivo.</p>
6	<b>Formulación de la Estrategia:</b> Diagnóstico estratégico externo. Diagnostico estratégico interno.	Diseña el negocio de la organización. Muestra el camino de la creación, el desarrollo y la difusión de valor.	Expone las diversas estrategias que utilizaran las empresas de acuerdo al tipo de empresa		
7	<b>Implementación de la Estrategia:</b> La transición de la formulación a la implementación. Estructura organizacional. Crear cultura de apoyo a la estrategia	Definir estructura vigente de la compañía, si es la adecuada para llevar a la práctica las estrategias elegidas.	Ofrecer ideas para crear ventajas competitivas. Capacidad para poder definir si la estructura vigente de la compañía es la adecuada para llevar a la práctica las estrategias elegidas.		
8	<b>Evaluación de estrategias.</b> Evaluación del desempeño. Acciones correctivas. Tablero de control (Balanced Score Card)	La auditoría en la evaluación estratégica y sus beneficios. El rol del tablero de control integral en la evaluación estratégica	Explicar el rol del tablero de control integral en la evaluación estratégica.		
<b>EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA</b>					
<b>EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS</b>		<b>EVIDENCIA DE PRODUCTO</b>		<b>EVIDENCIA DE DESEMPEÑO</b>	
Evaluación permanente en la unidad trabajada, mediante la retroalimentación.		Presentación de la compilación del Plan Estratégico desarrollado a través de cada una de las clases.		Capacidad para sustentar con fluidez cada uno de los casos expuestos.	

### UNIDAD III: EL GERENTE GENERAL COMO LÍDER

**CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA III:** Ilustra con un trabajo de investigación cualidades de la Gerencia y Liderazgo de acuerdo a las pautas establecidas en la bibliografía básica.

Semana	Contenidos			Estrategia didáctica	Indicadores de logro de la capacidad
	Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
9	Liderazgo: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Naturaleza del liderazgo.</li> <li>• Teorías sobre el liderazgo.</li> <li>• Misión y funciones de un líder.</li> </ul>	Presenta aportes, experiencias sobre las características y tipos de liderazgo.	Conducta ética.  Honestidad intelectual.  Disposición por aprender.	Video foro  Dinámicas de grupos.  Exposición dialogada.  Trabajo en equipo.	<b>Define</b> que el liderazgo significa unir a la gente en la búsqueda de una causa común, desarrollar un plan para lograrlo y adherirse a él hasta alcanzar el objetivo.  <b>Explica</b> los procesos de comunicación como una acción efectiva para las interrelaciones dentro de la organización.  <b>Explica</b> como el impulso a la acción o motivo, puede ser provocado por un estímulo externo, y también, puede ser una respuesta a una fuerza interna generada por el raciocinio.
10	La comunicación y la acción directiva: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fundamentos de la comunicación.</li> <li>• La esencia de la comunicación.</li> </ul>	Redacta la importancia de la comunicación en las organizaciones y su relación con la función directiva.			
11	La comunicación en la empresa: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipos de comunicación.</li> <li>• Habilidades comunicacionales.</li> <li>• Modelo de escucha activa.</li> </ul>				
12	La Motivación: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Los fundamentos de la motivación.</li> <li>• La motivación en las organizaciones.</li> </ul>	Define la motivación como la fuerza que activa el comportamiento, lo dirige y subyace en toda acción.			
<b>EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA</b>					
<b>EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS</b>		<b>EVIDENCIA DE PRODUCTO</b>		<b>EVIDENCIA DE DESEMPEÑO</b>	
Evaluación permanente en la unidad trabajada, mediante la retroalimentación alumno – docente.		Desarrollo de panel forum exponiendo los temas abordados, y como estos generan cambios en sus enfoques.		Sustentación de trabajos con análisis crítico.	

## UNIDAD IV: TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

**CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA IV:** Ejemplifica y asocia en base a la dramatización, técnicas de Negociación de acuerdo a las reglas establecidas en el entorno empresarial.

Semana	Contenidos			Estrategia didáctica	Indicadores de logro de la capacidad
	Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
<b>13</b>	Gestión de Equipos: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Importancia de los equipos de trabajo en las organizaciones.</li> <li>• ¿qué hace eficaces a los equipos de trabajo?</li> </ul>	Conoce y aplica la importancia de realizar trabajos en equipo dentro de las organizaciones.	Disposición por aprender.  Participación activa.	Exposición dialogada.  Análisis documental.  Modelos empresariales que se ajustan al tema tratado.  Practicas desarrolladas en clase para poder analizar el avance de la cada uno de los participantes.	<b>Reconoce</b> que trabajando en equipo se logran unificar criterios que ayudan a tomar mejores decisiones.  <b>Define</b> claramente los requerimientos necesarios para celebrar las reuniones y los aplica en forma efectiva.  <b>Comprende</b> la importancia de las negociaciones para la mejor solución de los conflictos empresariales.
<b>14</b>	Gestión de reuniones: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Naturaleza de las reuniones.</li> <li>• Requerimientos para celebrar una reunión.</li> </ul>	Describe los requerimientos necesarios para una comunicación efectiva.			
<b>15</b>	Resolución de conflictos y negociación: <ul style="list-style-type: none"> <li>• El conflicto</li> <li>• Características de los conflictos.</li> <li>• Modelo de solución de conflictos.</li> </ul>	Compara los tipos de negociación para extrapolar y llevar a la practica el desarrollo de las negociaciones.			
<b>16</b>	Resolución de conflictos y negociación: <ul style="list-style-type: none"> <li>• La negociación.</li> <li>• La negociación estratégica</li> </ul>	Analiza las estrategias y tácticas para mejorar o renovarlos en el tiempo.			
<b>EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA</b>					
<b>EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS</b>		<b>EVIDENCIA DE PRODUCTO</b>		<b>EVIDENCIA DE DESEMPEÑO</b>	
Evaluación constante de la unidad didáctica trabajada en clase.		Desarrollo de mesa redonda exponiendo los temas abordados, y como estos se aplican en la empresa.		Resuelve casos propuestos, aportando soluciones inmediatas.	





## VI. MATERIALES EDUCATIVOS Y OTROS RECURSOS DIDÁCTICOS

Se utilizarán todos los materiales y recursos requeridos de acuerdo a la naturaleza de los temas programados. Básicamente serán:

### 1. Medios escritos:

- Guía resumen por unidades
- Separatas con contenidos temáticos
- Fotocopia de textos selectos
- Libros seleccionados según bibliografía
- Mapas
- Revistas - periódicos

### 2. Medios visuales y electrónicos

- Pizarra interactiva
- Video de experiencias
- Proyector Multimedia

### 3. Medios Informáticos

- Internet
- Plataformas virtuales
- Programas de Enseñanza

## VII. EVALUACIÓN

La evaluación es inherente al proceso de enseñanza aprendizaje y será continua y permanente. Los criterios de evaluación son de conocimiento, de desempeño y de producto.

### 1. EVIDENCIAS DE CONOCIMIENTO.

La evaluación será a través de pruebas escritas y orales para el análisis y autoevaluación. En cuanto al primer caso, medir la competencia a nivel interpretativo, argumentativo y propositivo, para ello debemos ver cómo identifica (describe, ejemplifica, relaciona, reconoce, explica, etc.); y la forma en que argumenta (plantea una afirmación, describe las refutaciones en contra de dicha afirmación, expone sus argumentos contra las refutaciones y llega a conclusiones) y la forma en que propone a través de establecer estrategias, valoraciones, generalizaciones, formulación de hipótesis, respuesta a situaciones, etc.

En cuanto a la autoevaluación permite que el estudiante reconozca sus debilidades y fortalezas para corregir o mejorar.

Las evaluaciones de este nivel serán de respuestas simples y otras con preguntas abiertas para su argumentación.

### 2. EVIDENCIA DE DESEMPEÑO

Esta evidencia pone en acción recursos cognitivos, recursos procedimentales y recursos afectivos; todo ello en una integración que evidencia un saber hacer reflexivo; en tanto, se puede verbalizar lo que se hace, fundamentar teóricamente la práctica y evidenciar un pensamiento estratégico, dado en la observación en torno a cómo se actúa en situaciones impredecibles.

La evaluación de desempeño se evalúa ponderando cómo el estudiante aplica los procedimientos y técnicas en el desarrollo de las clases a través de su asistencia y participación asertiva.

### 3. EVIDENCIAS DE PRODUCTO.

Están implicadas en las finalidades de la competencia, por tanto no es simplemente la entrega del producto, sino que tiene que ver con el campo de acción y los requerimientos del contexto de aplicación.

La evaluación de producto se evidencia en la entrega oportuna de sus trabajos parciales y el trabajo final.



**UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN**  
*Facultad de Ciencias Empresariales*  
**Escuela Profesional de Negocios Internacionales**

Además se tendrá en cuenta la asistencia como componente del desempeño, el 30% de inasistencia inhabilita el derecho a la evaluación.

Los promedios de las unidades didácticas se determinarán con base al siguiente cuadro:

VARIABLES	PONDERACIONES		UNIDADES DIDÁCTICAS DENOMINADAS MÓDULOS
	P1	P2	
Evaluación de e conocimiento	30	20	El ciclo académico comprende 4 módulos
Evaluación de producto	35	40	
Evaluación de desempeño	35	40	

Siendo el promedio final (PF), el promedio simple de los promedios ponderados de cada módulo (PM1, PM2, PM3, PM4); calculado de la siguiente manera:

$$PF = \frac{PM1 + PM2 + PM3 + PM4}{4}$$

## VIII. BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS WEB

### MODULO I

#### Bibliografía (básica y complementaria)

##### Básica:

- ✓ Sainz de Vicuña, J.M. (2010). Plan estratégico en la práctica (2ª ed.). Editorial ESIC.

##### Complementaria:

- ✓ Chiavenato, I. (2000). Introducción a la teoría general de la administración. México: Mc Graw Hill.
- ✓ Fischman, D. y Matos, L. (2014). Motivación 360°. Perú: Editorial Planeta.
- ✓ Greene, R. (2010). Las 48 leyes del poder. México: Editorial Atlántida.

##### Recursos educativos digitales

- ✓ Conceptos básicos de administración estratégica. En:  
<http://biblio3.url.edu.gt/Publi/Libros/ADMestrategicaypolitica/01.pdf>



# UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN

## *Facultad de Ciencias Empresariales*

### Escuela Profesional de Negocios Internacionales

---

#### **MODULO II**

- ✓ Ansoff, Igor [1993]. El planeamiento Estratégico. Nueva tendencia de la Administración. / H Ansoff, R. P. Declerk y Hayes R. I./ Editorial Trillas, México, sp.
- ✓ David; Fred (1987) "La Gerencia Estratégica" Fondo Editorial Legis, Mexico.
- ✓ Francés; Antonio (2001) "Estrategia para las Empresas de América" Ediciones IESA, Caracas.
- ✓ Goodstein; L. Nolan; T. Pfeiffer; J. (2000) "Planeación estratégica Aplicada" 6ta Edición. Mc Graw-Hill, México.
- ✓ David. R. FRED. Conceptos de Administración Estratégica. Edit. PEARSON. México-2013, 14ª edición.

#### **MODULO III**

- ✓ David Whetten y Kim Cameron(2011). "Desarrollo de Habilidades Directivas", Edit.Prentice Hall.
- ✓ Kenneth Blanchard y asociados.(2007). "El Liderazgo al Más Alto Nivel", Edit. Norma.
- ✓ Stephen R. Covey. (2008)"Liderazgo Centrado en Principios", Edit. Paidos.
- ✓ Stephen R. Covey.(1995). A. Roger Merrill, Rebecca R. Merrill, "Primero lo Primero", Edit. Paidos.
- ✓ T. Davila, M, J. Epstein, R. Shelton.(2006). "La Innovación que Si Funciona", Cómo gestionarla, medirla y Obtener Beneficio Real de Ella", Ediciones Deusto, Barcelona, traducción de Publicación de la WhartonSchool.
- ✓ Peter Senge y asociados.(2001). "La Danza del Cambio", Los retos importantes de sostener el impulso en Organizaciones Abiertas al Aprendizaje" Edit. Norma.

#### **MODULO IV**

- ✓ Fisher, R., Ury, W.&Patton, B. (1996) "Obtenga el SI, el arte de negociar sin ceder". Gestión 2000. Barcelona. (4ª edición).
- ✓ Kennedy G, Benson J., McMillan. (1990) "Cómo negociar con éxito", Ed. Deusto. Bilbao.
- ✓ Munduate Jaca L. y Medina Díaz F.J. (coord.) (2005) "Gestión del conflicto, negociación y mediación". Pirámide. Madrid.
- ✓ Winkler, John (2004). Como negociar para mejorar resultados. Ediciones Deusto. Barcelona.

Huacho, Agosto del 2018.

.....  
M(a). TANIA LUZ TAFUR PITTMAN.  
*Docente del curso*  
CLAD N° 13099