

Asignatura De Planeación Estratégica

1. Competencias	Comercializar productos y servicios crediticios y financieros complementarios, con base en un diagnóstico de las necesidades del cliente/socio y considerando el portafolio de productos y servicios de la institución de ahorro y préstamo, en apego a la normativa aplicable, para apoyar proyectos de desarrollo económicos de la región, y el logro de los objetivos y la productividad de la institución.
2. Cuatrimestre	CUARTO
3. Horas Teóricas	34
4. Horas Prácticas	56
5. Horas Totales	90
6. Horas Totales por Semana Cuatrimestre	6
7. Objetivo de aprendizaje	El alumno propondrá planes estratégicos, a partir del análisis situacional de las cooperativas de ahorro y préstamo, empleando herramientas de análisis y evaluación, para coadyuvar a la toma de decisiones y contribuir a alcanzar los objetivos de la organización.

Unidades de Aprendizaje	Horas		
	Teóricas	Prácticas	Totales
I. Fundamentos	10	8	18
II. Diagnóstico	12	30	42
III. Formulación de objetivos y estrategias	12	18	30
	34	56	90

Totales

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

ASIGNATURA DE PLANEACIÓN ESTRATEGICA
UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de aprendizaje	I. Fundamentos
2. Horas Teóricas	10
3. Horas Prácticas	8
4. Horas Totales	18
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	El alumno comprenderá las etapas de la planeación estratégica para establecer las estrategias organizacionales en las cooperativas de ahorro y préstamo.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Conceptos generales	<p>Describir los conceptos relacionados con la planeación estratégica: plan, estrategia, estrategia sistemática y diagnóstico.</p> <p>Identificar los tipos de planeación y sus características:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estratégica - Táctica - Operativa <p>Enunciar las ventajas de la planeación estratégica.</p>		<p>Ordenado</p> <p>Habilidad de gestión de la información</p> <p>Autodidacta</p> <p>Analítico</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Etapas de planeación estratégica	Describir las etapas de la Planeación Estratégica: -Etapa Filosófica: visión, misión, políticas y valores -Etapa Analítica: Diagnósticos (internos y externo) -Etapa Estratégica: Diseño de Estrategias - Acciones -Etapa Operativa: Programas específicos u operativos, indicadores de desempeño, metas y presupuestos	Verificar los elementos de la filosofía corporativa de una cooperativa de ahorro y préstamo.	Ordenado Habilidad de gestión de la información Autodidacta Analítico

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

ASIGNATURA DE PLANEACIÓN ESTRATEGICA

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir de un caso de una cooperativa financiera, elaborar un reporte que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none">- Descripción de los conceptos planeación estratégica- Los elementos de la filosofía organizacional de una cooperativa.- Conclusiones	<ol style="list-style-type: none">1. Analizar los tipos de planeación2. Comprender los conceptos relacionados con la planeación estratégica.3. Identificar las etapas de la Planeación Estratégica	<p>Estudio de caso Rúbrica</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

ASIGNATURA DE PLANEACIÓN ESTRATEGICA

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Lectura guiada Ejercicios prácticos. Tareas de investigación	Equipo de cómputo Proyector Material audiovisual Pintarrón Impresos Plataformas educativas digitales Herramientas de videoconferencia Tutoriales Internet

ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

ASIGNATURA DE PLANEACIÓN ESTRATEGICA

UNIDADES DE APRENDIZAJE

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

1. Unidad de aprendizaje	II. Diagnóstico
2. Horas Teóricas	12
3. Horas Prácticas	30
4. Horas Totales	42
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	El alumno elaborará diagnósticos internos y externos de las cooperativas de ahorro y préstamo para proponer estrategias que contribuyan al cumplimiento de los objetivos organizacionales.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Modelos generales de diagnósticos organizacionales	Identificar los tipos de diagnóstico internos y externos Identificar las herramientas de diagnóstico situacional de la organización, su estructura, aplicación y características: FODA, Marco Lógico, Matriz de Factores Internos y Externos, Análisis PESTEL, Matriz BCG, 5 Fuerzas de Porter y Análisis de riesgo	Seleccionar herramientas de diagnóstico para analizar a las cooperativas de ahorro y préstamo.	Ordenado Habilidad de gestión de la información Autodidacta Analítico
Análisis de Factores Internos y externos de la organización	Describir el proceso de análisis de fortalezas y debilidades en organización mediante las técnicas de diagnósticos internos. Describir el proceso de análisis de oportunidades y amenazas en organización mediante las técnicas de diagnósticos externos.	Determinar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de una cooperativa de ahorro y préstamo.	Ordenado Habilidad de gestión de la información Autodidacta Analítico

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

ASIGNATURA DE PLANEACIÓN ESTRATEGICA

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir de un caso de de una cooperativa de ahorro y préstamo, elaborar un diagnóstico situacional que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nombre de la organización. - Antecedentes. - Filosofía Organizacional (visión, misión, políticas y valores) - Selección de técnicas de diagnóstico - Análisis interno y externo de la organización. -Conclusiones. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar las herramientas de diagnóstico de una organización y su proceso de formulación. 2. Comprender el proceso de análisis de fortalezas y debilidades en una cooperativa de ahorro y préstamo. 3. Comprender el proceso de análisis de oportunidades y amenazas en una cooperativa de ahorro y préstamo. 	<p>Estudio de caso Rúbrica</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

ASIGNATURA DE PLANEACIÓN ESTRATEGICA

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Lectura guiada Ejercicios prácticos. Tareas de investigación	Equipo de cómputo Proyector Material audiovisual Pintarrón Impresos Plataformas educativas digitales Herramientas de videoconferencia Tutoriales Internet

ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
		X

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

1. Unidad de aprendizaje	III. Formulación de objetivos y estrategias
2. Horas Teóricas	12
3. Horas Prácticas	18
4. Horas Totales	30
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	El alumno formulará objetivos, estrategias y planes de acción de las cooperativas de ahorro y préstamo que permitan contribuir al logro de los objetivos de la organización.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Formulación de objetivos y estrategias	Describir las etapas de la formulación de objetivos estratégicos. Explicar el proceso de formulación de estrategias Describir los tipos de estrategias: - Preventivas - Correctivas - Prospectivas	Formular objetivos estratégicos Seleccionar estrategias de acuerdo al diagnóstico situacional de la cooperativa de ahorro y préstamo.	Ordenado Habilidad de gestión de la información Autodidacta Analítico
Plan de acción	Describir los elementos que conforman el plan de acción: -Actividades -Responsables -Participantes -Recursos -Costos -Indicadores -Fechas de inicio y terminación: Diagrama de Gantt	Elaborar planes de actividades de operación de la cooperativa de ahorro y préstamo.	Ordenado Habilidad de gestión de la información Autodidacta Analítico

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Evolución y seguimiento.	<p>Explicar el proceso de evaluación y seguimiento de los planes de acción</p> <p>Explicar el proceso de formulación de indicadores de planes de acción</p>	Proponer medios de control para el seguimiento del plan de acción.	<p>Ordenado</p> <p>Habilidad de gestión de la información</p> <p>Autodidacta</p> <p>Analítico</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

ASIGNATURA DE PLANEACIÓN ESTRATEGICA

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>A partir de un caso de estudio de una cooperativa de ahorro y préstamo y de su diagnóstico situacional, elaborar un informe que contenga:</p> <p>Objetivos</p> <ul style="list-style-type: none"> -Estrategias -Plan de Actividades: actividades, responsables, participantes, recursos, costos, indicadores, fechas de Inicio y terminación -Diagrama de Gantt -Presupuesto -propuesta de evaluación y seguimiento -Conclusiones 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender el proceso de formulación de objetivos y estrategias 2. Identificar los elementos que conforman el plan de acción 3. Comprender el proceso de evaluación y seguimiento de los planes considerando indicadores, metas establecidas y periodos de control. 	<p>Portafolio de evidencias</p> <p>Lista de cotejo</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

ASIGNATURA DE PLANEACIÓN ESTRATEGICA

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Tareas de investigación Lectura asistida Equipos colaborativos	Equipo de cómputo Proyector Material audiovisual Pintarrón Impresos Plataformas educativas digitales Herramientas de videoconferencia Tutoriales Internet

ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
		X

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

ASIGNATURA DE PLANEACIÓN ESTRATEGICA

CAPACIDADES DERIVADAS DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

Capacidad	Criterios de Desempeño
Elaborar programas de ventas con base a la oferta de servicios crediticios para contribuir al logro de las metas institucionales.	<p>Diseña un programa de ventas para servicios crediticios que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Descripción de los productos o servicios - Mercado meta - Objetivos y metas - Recursos necesarios (financieros, materiales, humanos y tecnológicos) - Estrategias de venta - Medios de difusión y promoción - Presentación del Plan - Validación del plan
Promover productos y servicios crediticios que se ajusten a las necesidades del cliente/socio para la captación de nueva cartera y contribuir al desarrollo económico.	<p>Integra portafolio de información de productos y servicios crediticios: folletos, casos de éxito, corridas financieras de ejemplo, catálogo de productos y servicios, videos, medios digitales, entre otros.</p> <p>Realiza la presentación de los productos y servicios crediticios, conforme al plan de ventas establecido exponiendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gama de servicios crediticios - Objetivos - Comparativo con la competencia - Ventajas (Certificaciones, reconocimiento, SGC) - Persuade utilizando técnicas de mercadotecnia - Presenta casos de éxito - Orienta la elección de crédito acorde a las características y necesidades del cliente/socio - Requisitos para la solicitud y otorgación del crédito

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

Capacidad	Criterios de Desempeño
<p>Evaluar las necesidades del cliente/socio y solvencia de pago con base en su información financiera y crediticia, y un estudio socioeconómico y de acuerdo al procedimiento establecido, para el otorgamiento del producto o servicio correspondiente.</p>	<p>Elabora un dictamen con el propósito de evaluar a los clientes/socios con base en:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión de base de datos de socios/clientes - Estudio socioeconómico - Pre análisis de información financiera y cumplimiento de requisitos del cliente/socio de acuerdo a las políticas y normatividad de la institución - Validación de la información previamente recopilada - Canalización al departamento correspondiente
<p>Elaborar programas de ventas con base al portafolio de productos financieros complementarios para contribuir al logro de las metas institucionales y satisfacer las necesidades del cliente.</p>	<p>Diseña un programa de ventas para servicios complementarios que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Descripción del portafolio de productos o servicios - Mercado meta (considerando base los socios/cliente cautivos y potenciales) - Objetivos y metas - Recursos necesarios (financieros, materiales, humanos y tecnológicos) - Estrategias de venta - Medios de difusión y promoción - Presentación del Plan - Validación del plan
<p>Ofertar productos y servicios financieros complementarios mediante acciones de asesoría financiera para cubrir las necesidades del cliente/socio, la captación de nueva cartera y optimizar sus operaciones financieras.</p>	<p>Integra portafolio de información de productos y servicios complementarios: folletos, casos de éxito, catálogo de productos y servicios, videos, medios digitales, entre otros.</p> <p>Realiza la presentación de los productos y servicios complementarios, conforme al plan de ventas establecido exponiendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gama de servicios y productos complementarios - Objetivos - Comparativo con la competencia - Ventajas (Certificaciones, reconocimiento, SGC) - Persuade utilizando técnicas de mercadotecnia - Presenta casos de éxito - Orienta la elección del producto o servicio complementario acorde a las características y necesidades del cliente/socio - Requisitos para la solicitud y otorgación del servicio o producto complementario

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

Capacidad	Criterios de Desempeño
<p>Colocar la venta de productos financieros complementarios mediante técnicas de ventas y negociación, a través de comunicación efectiva destacando las ventajas competitivas y beneficios de las instituciones de crédito y ahorro, para contribuir al logro de las metas institucionales.</p>	<p>Ejecuta un proceso de venta de servicios crediticios en el cual:</p> <ul style="list-style-type: none"> - contacta al cliente y se presenta - describe el objetivo por el cual se comunica - describe y ofrece los productos y servicios complementario - integra el expediente del cliente/socio, de acuerdo al procedimiento y normatividad aplicable - analiza el cumplimiento de las condiciones y requisito para el producto o servicio complementario - informa el otorgamiento del producto o servicio - verifica la entrega del producto o servicio <p>y lo documenta en un reporte que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - contratos de productos y servicios complementarios en un periodo dado - porcentaje de metas alcanzadas - satisfacción del cliente.

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	

ASIGNATURA DE PLANEACIÓN ESTRATEGICA

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial
<i>Jhon Meynard keynes</i>	1933	<i>The General Theory of Employment, Interest and Money</i>	<i>Nueva York</i>	<i>Estados Unidos de América</i>	<i>Harcourt and Brace</i>
<i>Victor Manuel García Padilla</i>	2014	<i>Introducción a las Finanzas</i>	<i>CDMX</i>	<i>México</i>	<i>Grupo Editorial Patria</i>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de Asesor Financiero Cooperativo	REVISÓ:	Dirección Académica	
APROBÓ:	C. G. U. T. y P.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2020	