

ASIGNATURA DE INTEGRADORA II

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 económico de la región, y el logro de los objetivos y la productividad de la institución.
2. Cuatrimestre	Quinto
3. Horas Teóricas	0
4. Horas Prácticas	30
5. Horas Totales	30
6. Horas Totales por Semana Cuatrimestre	3
7. Objetivo de aprendizaje	El alumno demostrará la competencia de 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 económico de la región, y el logro de los objetivos y la productividad de la institución.

Unidades de Aprendizaje	Horas		
	Teóricas	Prácticas	Totales
I. Desarrollo local y regional	0	10	10
II. Formulación y evaluación de promoción de productos financieros	0	10	10
III. Administración de productos financieros	0	10	10
Totales	0	30	30

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	

INTEGRADORA II

UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de aprendizaje	I. Desarrollo local y regional
2. Horas Teóricas	0
3. Horas Prácticas	10
4. Horas Totales	10
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	El alumno integrará proyectos de desarrollo local para contribuir a potencializar los recursos y la satisfacción de necesidades.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Diagnóstico local y regional		Presentar diagnósticos locales y regionales.	Analítico Objetivo Organizado Responsable
Propuestas de Desarrollo		Integrar los enfoques en la definición de estrategias de desarrollo local y regional. Presentar estrategias de desarrollo local y regional. Integrar las matrices de acciones y responsabilidades del plan de acción, y de evaluación de indicadores.	Analítico Objetivo Organizado Responsable Propositivo Capacidad para tomar decisiones

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	

INTEGRADORA II

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>Integrar un proyecto de desarrollo local y regional que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none">- Diagnóstico local y regional: Descripción de recursos (económicos, humanos, culturales, tecnológicos y naturales) Identificación de necesidades, problemas, demandas y potencialidades Jerarquización de necesidades- Estrategias para el desarrollo local y regional Análisis de enfoques Propuestas de estrategias de desarrollo Plan de acción Matriz de indicadores de seguimiento- Conclusiones	<ol style="list-style-type: none">1. Reconocer la metodología de elaboración de diagnóstico local y regional2. Reconocer los enfoques en la definición de estrategias de desarrollo local y regional3. Reconocer las estrategias de desarrollo local y regional4. Reconocer la estructura de las matrices de acciones y responsabilidades del plan de acción, y de evaluación de indicadores5. Integrar proyectos de desarrollo local y regional	<p>Proyecto 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	

INTEGRADORA II

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Discusión guiada Aprendizaje basado en proyectos Tareas de investigación	Pintarrón Impresos Equipo de proyección Equipo de cómputo Proyectos Casos de estudio 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	

INTEGRADORA II

UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de aprendizaje	de	II. Formulación y evaluación de promoción de productos financieros
2. Horas Teóricas		0
3. Horas Prácticas		10
4. Horas Totales		10
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	de	El alumno integrará proyectos de inversión para contribuir al desarrollo regional sustentable.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Estudio de mercado		Presentar informes de estudios de mercado.	Analítico Objetivo Organizado Responsable
Estudio técnico		Presentar informes de estudios técnicos.	Analítico Objetivo Organizado Responsable Propositivo Capacidad para tomar decisiones
Estudio financiero		Presentar informes de estudio financiero.	Analítico Objetivo Organizado Responsable Propositivo
Evaluación financiera		Presentar informes de evaluación de rentabilidad e impacto social de proyectos de inversión.	Analítico Objetivo Organizado Responsable Capacidad para tomar decisiones

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	

INTEGRADORA II

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>Integrar un proyecto de inversión que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none">- Estudio de mercado- Estudio técnico- Estudio financiero- Evaluación financiera- Conclusiones	<ol style="list-style-type: none">1. Reconocer la metodología de elaboración de estudio de mercado2. Reconocer la metodología de elaboración de estudio técnico3. Reconocer la metodología de elaboración de estudio financiero4. Reconocer la estructura de elaboración de informes de evaluación financiera de proyectos5. Integrar proyectos de inversión	<p>Proyecto 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	

INTEGRADORA II

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Aprendizaje basado en proyectos Equipos colaborativos Realización de trabajos de investigación	Equipo de cómputo Equipo de proyección Internet Pintarrón Impresos: casos, lecturas, revistas especializadas Software especializados

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	

INTEGRADORA II

UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de aprendizaje	de	III. Administración de productos financieros
2. Horas Teóricas		0
3. Horas Prácticas		10
4. Horas Totales		10
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	de	El alumno integrará planes de gestión de proyectos para la optimización de recursos y cumplimiento de objetivos.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Planeación de proyectos		Presentar planes de proyectos.	Analítico Objetivo Organizado Responsable Capacidad para planear
Gestión de proyectos		Documentar la gestión de proyectos.	Analítico Objetivo Organizado Responsable Capacidad para tomar decisiones

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	

INTEGRADORA II

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>El alumno integrará un plan de gestión de proyectos que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none">- Planeación de proyectos: acta de constitución, plan de dirección, administración de costos, tiempo y calidad- Gestión de proyectos: administración de recursos humanos, comunicaciones, riesgos y adquisiciones- Conclusiones	<ol style="list-style-type: none">1. Reconocer la metodología de planeación de proyectos2. Reconocer la metodología de gestión de proyectos3. Integra planes de gestión de proyectos	<p>Proyecto 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	

INTEGRADORA II

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Aprendizaje basado en proyectos Equipos colaborativos Realización de trabajos de investigación	Equipo de cómputo Equipo de proyección Internet Pintarrón Impresos: casos, lecturas, revistas especializadas Software especializados

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	

INTEGRADORA II

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

Capacidad	Criterios de Desempeño
Promover productos y servicios de ahorro e inversión con base en los indicadores micro y macroeconómicos y asesorando la toma de decisiones del cliente, para que obtenga el máximo de beneficios	<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
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>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

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>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	

INTEGRADORA II
FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

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	

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial
Project Management Institute	2018	<i>Guía de los fundamentos para la dirección de proyectos</i>	Newtown Square, Pensilvania	EEUU	Globalstandard
Zacarías Torres Hernández, ETAL.	2014	<i>Administración de Proyectos</i>	DF	México	Grupo Editorial Patria
Donald J. Bowersox David J. Closs M. Bixby Cooper	2013	Administración y logística en la cadena de suministros	México	México	Mc. Graw Hill
James P. Clements, Jack Gido	2012	<i>Administración Exitosa de Proyectos</i>	DF	México	Cengage Learning Editores,
Francisco Rivera Martínez	2014	<i>Administración de proyectos: guía para el aprendizaje</i>	DF	México	Pearson Educación
Bowersox, Donald Closs, David J M. Bixby, Cooper	2013	<i>Administración y logística en la cadena de suministros</i>	México D.F.	México	Mc. Graw Hill
Velázquez Velázquez, Elizabeth	2012	<i>Canales de distribución y logística</i>	Estado de México.	México	Red Tercer Milenio S.C.
Kotler, Philip y Armstrong, Gary	2012	<i>Marketing</i>	México, D.F.	México	Pearson
Miolins, A.	2012	<i>Logística Internacional</i>	España	España	Escuela de Organización Industrial
Blanco, Hernán	2003	Planeamiento del desarrollo local	Santiago	Chile	CEPAL-ILPES Naciones Unidas ISBN: 92-1-322228-9
David, Fred	2012	Conceptos de Administración Estratégica	D.F	México	Pearson Educación ISBN: 9786073240192
Hitt, Michael	2008	Administración Estratégica: Competitividad y Globalización. Conceptos y casos	D.F	México	CENGAGE LEARNING ISBN:9789706865960

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	

Ortegon, Edgar Pacheco, Juan Prieto, Adriana	2015	Metodología del marco lógico para la planificación, el seguimiento y la evaluación de proyectos y programas	Santiago	Chile	CEPAL-ILPES Naciones Unidas ISBN: 92-1-322719-1
Osuna, José Vález, Carmen	S/F	Guía de Planificación y Evaluación para Agentes de Desarrollo Local	Sevilla	España	Instituto de Desarrollo Regional. Sevilla Siglo XXI ISBN: 84-89437-31-9
Sachse, Matthias	2013	Planeación Estratégica en la empresas públicas	D.F	México	TRILLAS ISBN: 9682430712
Silva, Iván y Sandoval, Carlos	2012	Metodología para la elaboración de estrategias de desarrollo local	Santiago	Chile	CEPAL-ILPES Naciones Unidas ISSN: 1680-886X
Murcia Cabra Héctor Horacio	2015	<i>Creatividad e Innovación para el Desarrollo Empresarial</i>	Cd de México	México	Ediciones de la U
Fernández Romero Andrés	2005	<i>Creatividad e Innovación en Empresas y Organizaciones</i>	Madrid	España	Díaz Santos
Ordoñez Rubén	2015	<i>Cambio, Creatividad e Innovación</i>	Naucalpan	México	Granica
Sabbagh Aaron & Makinlay Matias	2014	<i>El método de la innovación creativa</i>	Naucalpan	México	Granica
Puchol, Luis	2012	<i>El libro del emprendedor</i>	Madrid	España	Ediciones Díaz de Santos
Parkin, Michael	2012	<i>Macroeconomía, Versión para Latinoamérica</i>	Estado de México	México	Pearson Educación ISBN: 9786874429664

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	

Arzaluz, Socorro, Guillén, Tonatiuh, Rojo, Pablo	2008	<i>Gobierno Local Efectivo Experiencias concretas del ámbito local mexicano</i>	Ciudad de México	México	CIDE ISBN: 9789687420530
Delgadillo, Javier, Torres, Felipe	2015	<i>Nueva Geografía Regional de México</i>	Ciudad de México	México	Trillas ISBN: 9786071708069
Castellanos, Eulogio	2011	<i>Planeación del Espacio Turístico</i>	Ciudad de México	México	Trillas ISBN: 9786071707390
Todaro, Michael, Smith, Stephen	2012	<i>Economic Development</i>	Boston	USA	Pearson Educacion. ISBN: 9780138013882
INAFED	2017	<i>Agenda para el Desarrollo Municipal</i>	D.F.	México	INAFED-SEGOB
INAFED	2017	<i>Cuestionario de Autodiagnóstico Sección A y B</i>	D.F.	México	INAFED-SEGOB
Chase, Richard B.; Jacobs, F. Robert; Aquilano, Nicholas J.	2005	<i>Administración de la producción y operaciones para una ventaja competitiva</i>	México, D.F.	México	McGraw-Hill Interamericana
Chase, Richard B.; Jacobs, F. Robert; Aquilano, Nicholas J.	2010	<i>Administración de operaciones. Producción y cadena de suministro</i>	México, D.F.	México	McGraw-Hill Interamericana
Heizer, Jay; Render, Barry	2007	<i>Dirección de la producción y de operaciones. Decisiones estratégicas.</i>	Madrid	España	Pearson Educación
Heizer, Jay; Render, Barry	2004	<i>Principios de Administración de Operaciones</i>	México, D.F.	México	Pearson Educación

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	

Krajewski, Lee; Ritzman, Larry; Malhotra, Manoj	2008	<i>Administración de operaciones: estrategia y análisis</i>	México, D.F.	México	Pearson Educación
Thomas E. Vollman	2005	<i>Planeación y control de la producción: administración de la cadena de suministros</i>	México, D.F.	México	McGraw-Hill Interamericana
Jorge Sierra Acosta	2008	<i>Administración de los inventarios: estrategia financiera y administrativa para elevar la productividad en los negocios</i>	México, D.F.	México	Gasca Sicco
Baca Urbina, Gabriel	2013	<i>Evaluación de Proyectos</i>	Distrito Federal	México	McGrawHill
Sapag Chain, Nassir	2016	<i>Proyectos de inversión</i>	CD MX	México	Pearson
Tovar Jiménez, José	2016	<i>Finanzas y presupuestos</i>	CD MX	México	Centro Estudios Financieros
Rincón Soto, Carlos A.	2011	<i>Presupuestos empresariales</i>	CD MX	México	ECOEd Ediciones
Díaz Cruz, María C.	2012	<i>Presupuestos, enfoque para la planeación financiera</i>	CD MX	México	Pearson
Leland T., Blank	2012	<i>Ingeniería Económica</i>	CD MX	México	McGrawHill
Platas José y Cervantes María	2014	<i>Planeación, diseño y layout de instalaciones“</i>	México D.F.	México	Grupo Editorial Patria
Munch. Lourdes	2013	<i>Formulación y evaluación de proyectos</i>	México D.F.	México	Trillas
De la Fuente García David	2005	<i>Distribución en planta</i>	Oviedo	España	Universidad de Oviedo
Muther Richard	2000	<i>Distribución de planta</i>	Barcelona	España	Hispano Europea

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	

NAFINSA	2004	<i>Fundamentos de negocio Desarrollo de la microempresa</i>	México D.F	México	Nacional Financiera
Baca Urbina, Gabriel	2013	<i>Evaluación de Proyectos</i>	Distrito Federal	México	McGrawHill
Sapag Chain, Nassir	2016	<i>Proyectos de inversión</i>	CD MX	México	Pearson
Tovar Jiménez, José	2016	<i>Finanzas y presupuestos</i>	CD MX	México	Centro Estudios Financieros
Rincón Soto, Carlos A.	2011	<i>Presupuestos empresariales</i>	CD MX	México	ECOE Ediciones
Diaz Cruz, María C.	2012	<i>Presupuestos, enfoque para la planeación financiera</i>	CD MX	México	Pearson
Leland T., Blank	2012	<i>Ingeniería Económica</i>	CD MX	México	McGrawHill
Alvarado V., Víctor M.	2014	<i>Ingeniería Económica nuevo enfoque</i>	CD MX	México	Grupo Editorial Patria

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	