PROGRAMA EDUCATIVO:

LICENCIATURA EN CONTADURÍA

EN COMPETENCIAS PROFESIONALES

PROGRAMA DE ASIGNATURA: HABILIDADES SOCIOEMOCIONALES Y MANEJO DE CONFLICTOS CLAVE: T-HSMC-1

Propósito de aprendizaje de la Asignatura	El estudiante empleará las habilidades socioemocionales en la regulación de emociones, resolución de conflictos, crear relaciones positivas, toma de decisiones de manera responsable y comunicarse asertivamente, para alcanzar metas personales y profesionales.
Competencia a la que contribuye la asignatura	Actuar y dirigir su vida, con base en valores, principios éticos, habilidades socioemocionales, herramientas de pensamiento crítico, creativo e innovador, estrategias de asertividad, estilos de liderazgo, toma de decisiones y habilidades gerenciales, para lograr su autorrealización, contribuir al desarrollo de su entorno profesional y social fortaleciendo la convivencia armónica plena.

Tipo de competencia	Cuatrimestre	Créditos	Modalidad	Horas por semana	Horas Totales
Transversal	**2**	**3.75**	**Escolarizada**	**4**	**60**

Unidades de Aprendizaje	Horas del Saber	Horas del Saber Hacer	Horas Totales
I. Estrategias de comunicación asertiva.	6	9	15
II. Componentes de la inteligencia emocional.	12	18	30
III. Resolución de conflictos.	6	9	15
Totales	**24**	**36**	**60**

Funciones	Capacidades	Criterios de Desempeño
Proponer soluciones creativas e innovadoras con base en habilidades del pensamiento crítico, holístico y creativo, para evaluar y proponer cambios y mejoras en el entorno social y profesional.	Estructurar un plan de vida con base en un análisis objetivo de sus aspiraciones, visión, propósitos, metas, recursos disponibles, fortalezas y debilidades, empleando estrategias de asertividad, bases del pensamiento holístico y de planeación estratégica, para su desarrollo personal y profesional en concordancia con su entorno.	Elabora un Plan de Vida personal y profesional, que incluya los siguientes elementos: - Análisis personal de sus aspiraciones, propósitos metas, fortalezas y debilidades - Objetivos claros y alcanzables - Metas cuantificables y medibles a corto, mediano y largo plazo - Estrategias que le permitan alcanzar objetivos, acorde al marco de la sostenibilidad. - Actividades a realizar - Fechas compromiso en las cuales cumpla con las actividades planteadas
	Solucionar problemas mediante principios de comunicación, estrategias de pensamiento concreto, lógico, inferencial, crítico y holístico, para la mejora de su entorno personal y profesional.	Elabora un reporte de un problema en su campo profesional, el cual debe incluir: - Identificación y selección del problema: ¿Qué? ¿Cómo? ¿Cuándo? y ¿Dónde? - Análisis del problema: estableciendo origen del problema, ¿Por qué se da?, ¿Con qué se relaciona? - Soluciones potenciales sustentadas en análisis

	Enfrentar condiciones adversas en tareas encomendadas en su ámbito personal y laboral mediante principios y técnicas de inteligencia emocional, para lograr los resultados esperados y contribuir a las metas de la organización.	Entrega resultados de una tarea encomendada ante una situación personal y laboral en condiciones adversas, que incluya: - Definición de la situación - Reflexión sobre las variables y condiciones adversas - Proponer alternativas de solución asertivas
	Solucionar conflictos de manera exitosa y respetuosa a través de técnicas y estrategias de negociación basada en principios y valores fundamentales.	A partir de una situación dada, describir las estrategias de negociación, especificando: - Plan de negociación: Objetivo de la negociación, expectativas de la contraparte y factores que influyen en la negociación . Técnicas de discusión - Propuestas de negociación - Intercambio de beneficios planteados - Cierre y Acuerdos

UNIDADES DE APRENDIZAJE

Unidad de Aprendizaje	I. Estrategias de comunicación asertiva.
Propósito esperado	El estudiante establecerá relaciones efectivas y asertivas, desde la comunicación y el diálogo, para una mejor convivencia en las relaciones interpersonales y resolver conflictos de manera productiva.

Tiempo Asignado	Horas del Saber	6	Horas del Saber Hacer	9	Horas Totales	15

Temas	Saber Dimensión Conceptual	Saber Hacer Dimensión Actuacional	Ser y Convivir Dimensión Socioafectiva
Comunicación humana	Definir la comunicación humana y su importancia		Valorar sentimientos, ideas y necesidades propias y de los demás para asumir una postura reflexiva, clara y coherente para el óptimo proceso comunicativo asertivo con empatía y respeto que coadyuve a una convivencia armónica. .
Comunicación efectiva y comunicación asertiva	Distinguir ideas claras y directas a través de la capacidad de formular mensajes efectivos y asertivos para el convivir.	Desarrollar la comunicación asertiva y efectiva para fomentar las habilidades de argumentación, empatía y el uso adecuado de la comunicación. Desarrollar la comunicación asertiva y efectiva para fomentar las habilidades de argumentación, empatía y el uso adecuado de la comunicación (proceso de enseñanza)	
Principios y técnicas de la asertividad	Describir los principios y técnicas de la asertividad	Establecer las técnicas adecuadas para una comunicación asertiva con el fin de que defiendan sus puntos de vista, respetando los derechos y creencias de los demás.	
Principios de la comunicación efectiva	Identificar la importancia de la comunicación efectiva para emitir mensajes claros.	Compartir ideas, pensamientos, conocimientos e información de forma comprensible para el receptor.	
Componentes de la comunicación efectiva	Distinguir los componentes de la comunicación efectiva para transmitir confianza.	Reconocer los componentes de la comunicación efectiva que utilizan en la vida cotidiana	

Proceso Enseñanza-Aprendizaje			
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos	Espacio Formativo	
		Aula	X
Sociodrama Debate estructurado Equipos colaborativos	Video, carteles, Internet, Biblioteca, Revistas, Periódicos, proyector, computadora, pizarrón, rotafolios.	**Laboratorio / Taller**	
		Empresa	

Proceso de Evaluación		
Resultado de Aprendizaje	Evidencia de Aprendizaje	Instrumentos de evaluación

Establecer estrategias de comunicación a partir de una experiencia personal vivida.	Un texto reflexivo de la experiencia de comunicación, que contenga: - Introducción - Desarrollo. (Principios y técnicas de asertividad, componentes de la comunicación efectiva y asertiva, importancia de la comunicación asertiva) Conclusión	Lista de cotejo Rúbrica

Unidad de Aprendizaje	II. Componentes de la inteligencia emocional.					
Propósito esperado	El estudiante estructurará un plan de vida para mejorar su autoconocimiento, autocontrol, automotivación y contribuir al logro de sus objetivos a corto, mediano y largo plazo, utilizando la inteligencia emocional como herramienta práctica en la vida, elevando la calidad de sus relaciones consigo mismo y con los demás.					
Tiempo Asignado	**Horas del Saber**	12	**Horas del Saber Hacer**	18	**Horas Totales**	30

Temas	Saber Dimensión Conceptual	Saber Hacer Dimensión Actuacional	Ser y Convivir Dimensión Socioafectiva
Introducción a la Inteligencia emocional.	Describir el concepto, las características de la inteligencia emocional. Identificar el concepto y tipo de emociones. Identificar el concepto y tipo de motivaciones. Identificar los pilares de la inteligencia Emocional: - Autoconciencia - Autorregulación - Automotivación - Empatía - Habilidades sociales	Establecer estrategias de mejora en los pilares de inteligencia emocional propia	Asumir la responsabilidad, honestidad y pensamiento crítico para el desarrollo, con base en los 8 aspectos del ser humano, de un plan de vida utilizando los pilares de la inteligencia emocional que guie el crecimiento personal.
Técnicas de la inteligencia emocional.	Describir las técnicas de la inteligencia emocional	Determinar las técnicas de inteligencia emocional que coadyuven al equilibrio de las emociones personales	
Tipologías de las inteligencias múltiples.	Describir el concepto, las características y los tipos de inteligencias múltiples	Determinar las estrategias personales para el desarrollo de las inteligencias múltiples	
Métodos de análisis de la personalidad.	Describir los métodos de análisis de personalidad	Caracterizar los rasgos de personalidad individual	
Plan de Vida.	Identificar el concepto y función de Plan de Vida. Explicar los aspectos que influyen en el plan de vida: -Espiritual,	Elaborar plan de vida a corto, mediano y largo plazo.	

	-Moral -Estético -Intelectual -Afectivo -Social -Salud -Económico Explicar la estructura de un plan de vida: - Análisis personal de sus aspiraciones - Objetivos claros y alcanzables - Metas cuantificables y medibles a corto, mediano y largo plazo - Estrategias para el logro de objetivos - Actividades a realizar - Fechas compromiso		

Proceso Enseñanza-Aprendizaje			
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos	Espacio Formativo	
		Aula	X
Grupos de trabajo colaborativo Juego de roles.	Artículos de consulta Libros Manuales	**Laboratorio / Taller**	
		Empresa	

Proceso de Evaluación		
Resultado de Aprendizaje	Evidencia de Aprendizaje	Instrumentos de evaluación
Elaborar un plan de vida con base en la inteligencia emocional.	Elabora un plan de vida que contenga: -Objetivos, metas a corto, mediano y largo plazo, en los siguientes aspectos: ✓ -Espiritual, ✓ -Moral	Lista de cotejo Rúbrica

	✓ -Estético ✓ -Intelectual ✓ -Afectivo ✓ -Social ✓ -Salud ✓ -Económico -Valoración del nivel propio de los pilares de la inteligencia emocional -Conclusión sobre los resultados obtenidos, los cambios observados a nivel intrapersonal e interpersonal y propuestas de mejora	

Unidad de Aprendizaje	III. Manejo de conflictos.					
Propósito esperado	El estudiante negociará acuerdos enfocados al logro de objetivos personales, para su desarrollo personal y mejorar sus relaciones interpersonales.					
Tiempo Asignado	**Horas del Saber**	6	**Horas del Saber Hacer**	9	**Horas Totales**	15

Temas	Saber Dimensión Conceptual	Saber Hacer Dimensión Actuacional	Ser y Convivir Dimensión Socioafectiva

Definición de conflictos.	Identificar que es un conflicto, su impacto, causas y efectos.	Determinar las emociones positivas y negativas que influyen en los conflictos.	Valorar la negociación para el manejo de conflictos de manera ética, responsable, honesta y empática
Tipos y características de los conflictos.	Identificar los tipos de conflictos, así como sus características.	Determinar las características de los conflictos y tener la habilidad para dar alternativas de solución.	
Principios y manejos de conflictos.	Explicar las etapas del proceso de solución de conflictos: identificar los problemas, reducir los malentendidos, desahogar las emociones, reforzar los vínculos positivos, clarificar, prioridades encontrar puntos en común, negociar un acuerdo. Describir la transformación de un enfoque de agresividad hacia un enfoque de tolerancia y respeto.	Establecer el estilo de manejo de conflictos acorde a una situación dada. Negociar acuerdos enfocados al logro de objetivos personales.	

Proceso Enseñanza-Aprendizaje			
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos	Espacio Formativo	
		Aula	X
Análisis de casos Mesa redonda Debate	Textos Gráficos Videos Artículos de consulta Internet	**Laboratorio / Taller**	
		Empresa	

Proceso de Evaluación		
Resultado de Aprendizaje	Evidencia de Aprendizaje	Instrumentos de evaluación

Elabora un reporte para el manejo de conflictos, a través de la utilización de técnicas de negociación	Elabora un reporte de manejo de conflictos que incluya: - Impacto, causas y efectos del conflicto - Etapas del proceso de manejo de conflictos -Negociación de acuerdos -Conclusión	Escala estimativa Rúbrica

Perfil idóneo del docente		
Formación académica	**Formación Pedagógica**	**Experiencia Profesional**
Licenciatura, maestría y/o doctorado en: Humanidades Psicología Sociología Educación y pedagogía Económico - administrativo	Cursos relacionados con pedagogía didáctica, educación, habilidades docentes, habilidades socioemocionales y de comunicación, ambientes virtuales de aprendizaje y afines.	Experiencia docente preferentemente en educación superior. Dos de experiencia de acuerdo a su formación académica.

Referencias bibliográficas

Autor	Año	Título del documento	Lugar de publicación	Editorial	ISBN
Goleman, Daniel	2012	*El cerebro y la inteligencia emocional*	México	Ediciones B	9788466651783
Goleman, Daniel	2014	*El punto ciego*	México	De bolsillo	9786073115759
Hasson, Gill	2020	*Practica La Inteligencia emocional*	España	Terapias verdes	978-84-16972-76-0

De la plaza, Javiera	2020	*Inteligencia asertiva*	México	Vergara y Riva	978-6078712113
Riso, Walter	2002	*Cuestión de dignidad-aprenda a decir no*	Barcelona	Norma	978-6074007343
Fernández, Q.D	2010	*El perfil de las revistas españolas de comunicación*	México	Revista Española de divulgación científica	ISSN: 0210-0614. doi: 10.3989/redc.2010.4.756
Guillermo Ballenato Prieto	2013	*Comunicación eficaz*	*México*	*Pirámide*	978-84-368-2025-6
Salzer,Jacques / Arnaud Sticme	2023	*Gestión de conflictos*		*Trillas*	978-607-174-625-2
Felipe Montes	2005	*Resolución de problemas y toma de decisiones*		*Trillas*	978-846-654-166-4
Gerard Shaw	2020	*Manual de comunicación asertiva: Técnicas fáciles y exitosas para ganar confianza y el respeto que mereces. Mejora tus habilidades comunicativas y siente el poder de expresar tus ideas sin miedo*	*México*	Communication Excellence	9781393412908

Juanjo Ramos	2023	*Manual Práctico de Comunicación Asertiva*	*China*	*XinXii*	9783987628474
Estela Ortega y Olga Castanyer	2013	*La asertividad en el trabajo*	*México*	*Conecta*	978-8415431558
Daniel Goleman	2018	*La inteligencia emocional: Por qué es más importante que el cociente intelectual*	*México*	*Penguin Random House Grupo Editorial*	6073167717
Howard Gardner	2016	*Inteligencias múltiples*	*México*	*Páidos*	978-6077470557
Josep Redorta	2020	*Manual de Gestión y resolución de conflictos: Principios, consejos y herramientas para mediadores y negociadores (Sociedad actual)*	*México*	*Editorial Almuzara*	B084WLMHT4

Referencias digitales			
Autor	Fecha de recuperación	Título del documento	Vínculo
Pérez, María del Socorro	07/11/2023	La comunica y la interacción en contextos virtuales de aprendizaje	https://www.redalyc.org/pdf/688/68820815003.pdf
Terroni, Nancy	10/11/2023	La comunicación y la asertividad del discurso durante las interacciones grupales presenciales y por computadora	https://doi.org/10.1590/S1413-82712009000100005
Anguiano, América	10/11/2023	Comunicación asertiva	http://www.intosol.com.mx/espacio/cont/gi/comase.htm

Salto Sánchez, Carme	11/11/2023	Entrenamiento en asertividad	http://www.psicologia-online.com
Felipe Montes	07/11/2023	Resolución de problemas y toma de decisiones	https://etrillas.mx/libro/resolucion-de-problemas-y-toma-de-decisiones_6899
Anggy Karina Lesmes Silva	15/11/2023	Comunicación asertiva ¿estrategia de competitividad empresarial?	https://doi.org/10.15649/2346030X.757
Olinda Egúsquiza Pereda	12/10/2023	La Asertividad: Modelo de Comunicación en las Organizaciones	https://doi.org/10.15381/quipu.v7i14.5704
Jorge G. Brito	14/10/2023	Inteligencia emocional y liderazgo	https://doi.org/10.33890/innova.v1.n4.2016.19
Molero Moreno, Carmen; Sáiz Vicente, Enrique José; Esteban Martínez, Cristina	07/11/2023	Revisión histórica del concepto de inteligencia: una aproximación a la inteligencia emocional	http://hdl.handle.net/20.500.12466/1240
Roberto José Morales Muñoz	33/09/2023	La solución de conflictos empresariales en las Pequeñas y Medianas Empresas del distrito de La Molina	http://dx.doi.org/10.21704/ac.v80i2.1458