

Evaluación diagnóstica No. 1

Asignatura: Administración

Nombre del alumno: _____

Nombre del Profesor: _____

Fecha: _____

1. ¿Cuándo SALGAS DE LA ESCUELA, EN DONDE TE GUSTARIA TRABAJAR Y PORQUE?
2. ¿Cómo CREES QUE HAYA SURGIDO LA ADMINISTRACION, DONDE, CUANDO Y PORQUE?
3. ¿Cómo CREES QUE SE APLICARIA LA ADMINISTRACION EN TU CASA?
4. ¿Qué ENTIENDES POR UNIDAD DE DIRECCION?
5. ¿Cómo PODRIAS APROVECHAR UN CONFLICTO?
6. ¿Qué ENTIENDES POR JERARQUIA?
7. ¿TIENES FAMILIARES QUE SON PROFESIONISTAS, QUE PROFESIONES TIENEN?
8. ¿Cómo SE RELACIONA LA ADMINISTRACION CON TU CARRERA?
9. ¿Qué PUEDE PASAR SI UN ADMINISTRADOR ES CORRUPTO?
10. ¿EN QUE CONSISTE UN ESTUDIO DE MERCADO?

Evaluación diagnóstica No. 2

Asignatura: Administración

Nombre del alumno: _____

Nombre del Profesor: _____

Fecha: _____

1. ¿TIENES FAMILIARES QUE TRABAJEN EN EMPRESAS?, ¿DE QUE TIPO SON?
2. ¿Qué ACTIVIDADES PODRIAS REALIZAR EN UNA EMPRESA CON TUS CONOCIMIENTOS?
3. ¿Qué TIPO DE EMPRESAS CREES QUE SEAN MAS IMPORTANTES, PORQUE?
4. ¿Por qué CREES QUE SON IMPORTANTES LAS MICROEMPRESAS, PORQUE?
5. ¿Qué RECURSO CREES QUE SEA EL MAS IMPORTANTE PARA LA EMPRESA Y PORQUE?
6. ¿Qué ENTIENDES POR EMPRENDEDOR?
7. ¿PARA QUE O PORQUE CREES QUE SE GENERAN LAS EMPRESAS?
8. ¿Qué ACTIVIDADES CREES QUE SE REALICEN EN EL AREA DE MERCADOTECNIA?
9. ¿Qué TIPO DE PERSONAS TRABAJAN EN EMPRESAS?

Evaluación diagnóstica No. 3

Asignatura: Administración

Nombre del alumno: _____

Nombre del Profesor: _____

Fecha: _____

1. ¿Qué ENTIENDES POR PROCESO ADMINISTRATIVO?
2. ¿PARA TI QUE ES UN PLAN?
3. ¿REALIZAS PROPOSITOS?
4. ¿EN DONDE HAS ESCUCHADO LA PALABRA JERARQUIA EN LA VIDA REAL?
5. ¿Qué CREES QUE SE NECESITE PARA CONSEGUIR UN TRABAJO?
6. ¿Cuál ES TU MOTIVACION?
7. MENCIONA EL NOMBRE DE 3 LIDERES QUE TU CONSIDERES
8. ¿Qué ENTIENDES POR ESTANDAR?
9. ¿PARA TI QUE ES UNA EVALUACION?
10. ¿Qué ENTIENDES POR RETROALIMENTACION?




Lecturas enfocadas a Enlace (40%)

Asignatura: Administración

Nombre del alumno: _____

Nombre del Profesor: _____

Fecha: _____

 GOBIERNO DEL ESTADO DE MÉXICO		COLEGIO DE ESTUDIOS CIENTÍFICOS Y TECNOLÓGICOS DEL ESTADO DE MÉXICO		 	
PLANTEL:		ALUMNO:			
		GRUPO:			
	2	15	1	0.5	TOTAL
ENTONACIÓN	El alumno realiza la entonación adecuada, modulando y modificando según las características del texto.	El alumno realiza algunas veces la entonación adecuada, modulando y modificando según las características del texto.	El alumno realiza acasionalmente la entonación adecuada, modulando y modificando según las características del texto.	El alumno no realiza la entonación adecuada, modulando y modificando según las características del texto.	
ACTITUD	La lectura en voz alta se realizó con una actitud positiva.	La lectura en voz alta se realizó con una actitud positiva.	La lectura en voz alta se realizó con una actitud positiva.	La lectura en voz alta se realizó con una actitud positiva.	
FLUIDEZ	Al momento de realizar la lectura la hace respetando y atendiendo las reglas de puntuación.	Al momento de realizar la lectura omite algunas reglas de puntuación.	Continuamente ignora las reglas de puntuación.	Tartamudea, ignora las reglas de puntuación. Hace pausas no marcadas en el texto.	
VOLUMEN	Excelente modulación de la voz. Intensidad acorde al espacio físico.	Modulación adecuada de la voz. Intensidad suficiente.	Poca modulación de la voz. Regular intensidad.	Modulación nula. Baja intensidad, se dificulta seguir la lectura por el bajo volumen.	
DICCIÓN	Excelente pronunciación de las palabras. Claridad.	Buena pronunciación de las palabras. Repite algunas palabras al leer.	Pronunciación regular a deficiente por momentos. Repite palabras al leer.	Mala pronunciación de las palabras. Omisión de letras y de la acentuación de las palabras. Repetición continua e indebida de las palabras.	
TOTAL FINAL					

Rúbrica para exposición (20%)

Asignatura: Administración

Nombre del alumno: _____

Nombre del Profesor: _____

Fecha: _____

CRITERIOS	INDICADORES	NIVEL DE DESEMPEÑO				SUBTOTAL
		EX (5)	B (4)	S (3)	PUNTAJE	
DOMINIO GLOBAL DEL TEMA	• Domina contenidos temáticos de manera completa					
	• No abusa de la lectura al exponer					
	• Fundamenta su exposición con fuentes de consulta					
ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO	• Implementa la exposición puntualmente y sin ningún contratiempo					
	• Denota organización interna y trabajo de equipo					
	• Agrega elementos relevantes a la logística organizativa					
MATERIALES DIDÁCTICOS	• Utiliza una ayuda visual y la maneja adecuadamente					
	• La ayuda visual u otro material facilitó la comprensión del tema					
	• El material utilizado ilustró adecuadamente el tema					
TÉCNICA DIDÁCTICA	• Implementa la técnica asignada con todos sus elementos					
	• Atrae la atención del grupo y establece control					
	• Presenta conclusiones y agrega algún elemento innovador					
RETROALIMENTACIÓN	• Proporciona elementos de refuerzo temático					
	• Establece mecanismo para la participación de todo el grupo					
	• Integra los resultados y los presenta al grupo					
TOTALES						

□

LISTA DE COTEJO N 1(30%)

Asignatura: Administración

Nombre del alumno: _____

Nombre del Profesor: _____

Fecha: _____

Valor 0.1 cada elemento

Hoja de verificación del plan de negocios.
(Evaluación progresiva personal.)

Elemento	Se ha incluido en el plan de negocios (sí o no)	La información está clara (sí o no)	La información está completa (sí o no)
1.1 Introducción			
1.1.1 Proceso creativo			
a) Lluvia de ideas que puedan transformarse en un producto o servicio			
b) Ideas del equipo seleccionadas			
c) Idea seleccionada			
d) Descripción de la idea			
1.1.2 Justificación de la empresa (necesidad que satisface o problema que resuelve)			
1.2 Nombre de la empresa			
a) Lluvia de ideas para determinar posibles nombres para la empresa			
b) Nombre seleccionado			
c) Explicación sobre la manera en que el nombre seleccionado reúne las características señaladas en este capítulo			
1.3 Descripción de la empresa			
1.3.1 Tipo de empresa (giro)			
1.3.2 Ubicación y tamaño de la empresa			
1.4 Misión de la empresa			

Elemento	Se ha incluido en el plan de negocios (sí o no)	La información está clara (sí o no)	La información está completa (sí o no)
1.5 Objetivos de la empresa (corto, mediano y largo plazos)			
1.6 Ventajas competitivas			
1.7 Análisis de la industria			
1.8 Productos y/o servicios de la empresa			
1.9 Calificaciones para entrar al área			
1.10 Apoyos			

LISTA DE COTEJO N 2 (15%)

Asignatura: Administración

Nombre del alumno: _____

Nombre del Profesor: _____

Fecha: _____

Valor 0.1 por cada elemento

Hoja de verificación del plan de negocios
(evaluación progresiva personal).

<i>Elemento</i>	<i>Se ha incluido en el plan de negocios (sí o no)</i>	<i>La informa- ción está clara (sí o no)</i>	<i>La informa- ción está completa (sí o no)</i>
2.1 Objetivos de la mercadotecnia a corto, mediano y largo plazos			
2.2 Investigación de mercado			
2.2.1 Tamaño del mercado			
a) Segmento de mercado que la empresa pretende atacar			
b) Características principales			
2.2.2 Consumo aparente			
a) Número de clientes potenciales			
b) Consumo unitario aparente (por cliente)			
c) Consumo mensual aparente del mercado			
2.2.3 Demanda potencial a corto, mediano y largo plazos			
2.2.4 Participación de la competencia en el mercado			

<i>Elemento</i>	<i>Se ha incluido en el plan de negocios (sí o no)</i>	<i>La información está clara (sí o no)</i>	<i>La información está completa (sí o no)</i>
<p>2.3 Estudio del mercado</p> <p>2.3.1 Objetivo del estudio de mercado</p> <p>a) Definición concreta del producto o servicio ofrecido</p> <p>b) Información que le gustaría conocer de sus clientes, respecto al producto o servicio</p> <p>2.3.2 Encuesta tipo (elaboración de cuestionario)</p> <p>2.3.3 Aplicación de la encuesta</p> <p>2.3.4 Resultados obtenidos</p> <p>2.3.5 Conclusiones del estudio realizado</p> <p>2.4 Distribución y puntos de venta</p> <p>2.5 Promoción del producto o servicio</p> <p>2.5.1 Publicidad</p> <p>2.5.2 Promoción de ventas</p> <p>2.5.3 Marca</p> <p>2.5.4 Etiqueta</p> <p>2.5.5 Empaque</p> <p>a) Dibujo de mensaje publicitario</p> <p>b) Diseña lo siguiente: empaque del producto, spot de radio, volante publicitario, anuncio para el periódico, etiqueta del producto, sistema de promoción y publicidad</p>			

<i>Elemento</i>	<i>Se ha incluido en el plan de negocios (sí o no)</i>	<i>La información está clara (sí o no)</i>	<i>La información está completa (sí o no)</i>
<p>2.6 Fijación y políticas de precio</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Determinar cuánto costará elaborar el producto o prestar el servicio y definir qué política de precios se utilizará b) Costos variables c) Costos fijos d) Precio del producto ($CV + CF = P$) e) Porcentaje de ganancia que se desea obtener f) Precio de venta ($P + \% \text{ de ganancia} = PV$) g) Punto de equilibrio ($PE = CF / (PV - CV)$) <p>2.7 Plan de introducción al mercado</p> <p>2.8 Riesgos y oportunidades del mercado</p> <p>2.9 Sistema y plan de ventas (administración)</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Dibujo de un organigrama sencillo de venta, tomando como base el área geográfica o línea de producto o clientes b) Con base en el organigrama, calcular las ventas que estima lograr por vendedor 			

LISTA DE COTEJO N 3 (30%)

Asignatura: Administración

Nombre del alumno: _____

Nombre del Profesor: _____

Fecha: _____

Valor 0.1 por cada elemento

Hoja de verificación de plan de negocios (evaluación progresiva personal).

<i>Elementos</i>	<i>Se ha incluido en el plan de negocios (sí o no)</i>	<i>La información está clara (sí o no)</i>	<i>La información está completa (sí o no)</i>
3.1. Objetivos del área de producción			
3.2. Especificaciones del producto			
3.3. Descripción del proceso de producción			
3.4. Diagrama de flujo de proceso			
3.5. Características de la tecnología			
3.6. Equipo e instalaciones			
3.7. Materia prima			
3.7.1. Necesidades de materia prima			
3.7.2. Identificaciones de proveedores y cotizaciones			
3.7.3. Compras			
3.8. Capacidad instalada			
3.9. Manejo de inventarios			
3.10. Ubicación de la empresa			
3.11. Diseño y distribución de planta y oficinas			
3.12. Mano de obra requerida			
3.13. Procedimientos de mejora continua			
3.14. Programa de producción			