

"INTENSIVE VOCATIONAL TRAINING RALLY"

¿Quieres impulsar tu carrera y descubrir nuevas habilidades? Sumérgete en el Intensive Vocational Training Rally. Una experiencia única que combina teoría y práctica para prepararte para el mundo laboral. Desarrolla tus competencias, construye tu portafolio y conecta con otros profesionales. ¡Es tu oportunidad de crecer y alcanzar el éxito!

Enero-Abril, 2025

Índice

Fundamentación.....	2
Objetivos	3
Objetivo general.....	3
Objetivos particulares	3
Vinculación con la Agenda 2030.....	3
Producto Final: Proyecto integrador	4
Dosificación	7
Recursos	9
Fuentes de Información.....	9



Fundamentación

El Intensive Vocational Training Rally o *Rally Intensivo de Formación Profesional*, surge como una respuesta integral a las necesidades actuales de los participantes de Comercio Internacional y Marketing. En un entorno profesional altamente competitivo, la capacidad de adaptación, la resolución de problemas prácticos y el dominio de habilidades específicas son fundamentales para destacar. Este curso-taller busca, a través de un formato dinámico e intensivo, reforzar competencias clave que vinculan la teoría con la práctica laboral, brindando un espacio para el aprendizaje colaborativo.

Este proyecto está diseñado para participantes de las licenciaturas en Comercio Internacional y Marketing, aprovechando su intersección natural en áreas como la logística, la gestión de la cadena de suministro, y las estrategias de mercado. A través de actividades específicas, se desarrollará un entendimiento integral de los procesos que conectan la producción con el consumidor final, alineándose así con materias como Planeación Estratégica, Logística Internacional, y Mercadotecnia Estratégica.

El taller se alinea con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030, especialmente en lo que respecta a la educación de calidad (ODS 4) y el trabajo decente y crecimiento económico (ODS 8). La metodología fomenta tanto el aprendizaje autónomo como la colaboración, asegurando que los participantes estén mejor preparados para enfrentar los retos del mercado laboral globalizado.

A través de este curso-taller, los participantes no solo obtendrán conocimientos técnicos, sino también habilidades blandas como la comunicación efectiva, el trabajo en equipo y la toma de decisiones bajo presión. Estos aprendizajes les permitirán mejorar significativamente sus perspectivas laborales y contribuir de manera más eficiente al éxito de las empresas en las que se desempeñen.

Mtro. Enrique Bravo Orozco

Objetivos

Objetivo general

Los participantes desarrollarán competencias técnicas y habilidades blandas necesarias para la gestión eficiente de proyectos en Comercio Internacional y Marketing, mediante la implementación de estrategias colaborativas y la resolución de casos prácticos en un entorno de aprendizaje dinámico y competitivo.

Objetivos particulares

1. Los participantes identificarán las principales competencias requeridas en su campo profesional mediante actividades de diagnóstico y autoevaluación.
2. Los participantes aplicarán conocimientos teóricos a situaciones prácticas a través del desarrollo de casos y simulaciones.
3. Los participantes trabajarán en equipo para diseñar estrategias de solución a problemas específicos relacionados con Comercio Internacional y Marketing.

Vinculación con la Agenda 2030

El curso se relaciona con los siguientes ODS:

- ODS 4: Educación de calidad. Fomenta el aprendizaje basado en competencias, asegurando una educación inclusiva y de calidad que prepare a los participantes para el mercado laboral.
- ODS 8: Trabajo decente y crecimiento económico. Promueve el desarrollo de habilidades que aumentan la empleabilidad y potencian la productividad en el ámbito profesional.

Producto Final: Proyecto integrador

El producto final será un Proyecto integrador que refleje el aprendizaje y las competencias desarrolladas a lo largo del curso-taller. Este portafolio deberá cumplir con las siguientes características:

Proyecto Integrador:

Campaña o proyecto final (p. ej., una propuesta de activismo digital, una campaña de concientización en redes o una guía de buenas prácticas). Este debe incluir:

- Título.

Debe incluir título, nombre del participante, carrera, cuatrimestre, plantel y fecha. Esto asegura una presentación profesional y organizada.

- Justificación:

Explicará la relevancia del proyecto, considerando el contexto profesional y los beneficios esperados. Este apartado debe conectar con los objetivos del taller y los ODS.

- Objetivo general y específicos:

El objetivo general debe reflejar el propósito integral del proyecto, mientras que los específicos detallarán metas concretas y alcanzables.

- Desarrollo de la propuesta:

Incluirá una descripción detallada del proyecto, los pasos seguidos, las herramientas utilizadas y los medios seleccionados (redes sociales, plataformas interactivas, etc.).

- Resultados esperados:

Estimación de los beneficios o impacto que el proyecto podría generar en un entorno real.

- Evidencias multimedia:
 - Uso de capturas, videos o enlaces funcionales para respaldar los resultados obtenidos. Se valorará la originalidad y calidad de estos recursos.
- Reflexión personal:

Una evaluación crítica sobre las competencias desarrolladas, destacando aprendizajes clave y áreas de mejora.

Formato de entrega

- El portafolio deberá entregarse en formato digital (PDF y presentación en formato digital abierto).
- Se permitirá el uso de plataformas como Canva, Genially, Menti u otras que promuevan el aprendizaje activo.
- El archivo deberá incluir hipervínculos funcionales con enlaces externos para subir los vídeos a su nube de almacenamiento.

Instrumento de evaluación

Lista de cotejo para evaluar el Proyecto integrador

Indicadores	SI	NO
1. Portada completa (título, datos personales).		
2. Justificación conecta con los objetivos y ODS.		
3. Objetivo general y específicos claros y medibles.		
4. Desarrollo detallado (pasos, medios, herramientas).		
5. Resultados esperados realistas y coherentes.		

6. Evidencias multimedia originales y funcionales.		
7. Reflexión personal sobre aprendizajes.		
8. Diseño profesional y consistente.		
9. Referencias en formato APA.		
10. Entrega en formato digital (PDF, enlaces).		



Dosificación

Sesión	Fecha	Objetivo particular	Tema(s)	Estrategias
1	10 de enero	Presentar el taller, sus fundamentos, objetivos, requisitos y productos.	Introducción al taller: objetivos, productos y beneficios.	Exposición interactiva; diálogo grupal.
2	17 de enero	Reflexionar sobre habilidades de desarrollo personal y estrategias de superación.	Libro Transformador	Lectura guiada, reflexión escrita, dinámica de discusión en personal/equipos.
3	24 de enero	Explorar herramientas para especialización profesional en línea.	Curso en Línea Especializado	Taller práctico en plataformas de aprendizaje en línea; diseño de un plan de desarrollo personal.
4	31 de enero	Conocer experiencias y recomendaciones para el ámbito empresarial.	Conferencia Profesional	Conferencia con ponente invitado, espacio de preguntas y respuestas.
5	7 de febrero	Entender los retos y aprendizajes de líderes empresariales exitosos.	Entrevista a Empresario	Simulación de entrevista; generación de preguntas y análisis de respuestas en equipo.
6	14 de febrero	Analizar casos empresariales para aplicar conocimientos a situaciones reales.	Estudio de Caso Empresarial	Análisis grupal, exposición de soluciones, discusión crítica en plenaria.
7	21 de febrero	Comprender principios básicos de inversión y su impacto en la toma de decisiones.	Manejo de Inversiones	Taller con simuladores financieros, explicación de conceptos básicos.
8	28 de febrero	Diseñar propuestas que generen impacto	Consultoría Social	Trabajo en equipos, diseño de proyectos,

		social a través de consultoría.		exposición de propuestas.
9	7 de marzo	Diseñar y fortalecer el perfil profesional en redes digitales.	Perfil profesional en LinkedIn	Taller práctico para creación y optimización de perfiles en LinkedIn.
10	14 de marzo	Construir y fortalecer redes de contacto profesional efectivas.	Manejo de Networking	Dinámicas de networking, simulación de eventos profesionales.
11	21 de marzo	Identificar estrategias para el aprendizaje de un segundo idioma.	Desarrollo de un segundo idioma	Introducción a plataformas de aprendizaje; establecimiento de metas lingüísticas.
12	28 de marzo	Desarrollar competencias tecnológicas para la gestión de información y recursos.	Dominio de TIC's	Taller práctico en herramientas digitales, resolución de casos aplicados.
13	4 de abril	Desarrollar habilidades para hablar en público con claridad y persuasión.	Habilidades de Oratoria	Taller de oratoria, simulaciones de presentaciones frente a grupo.
14	11 de abril	Presentar y defender las propuestas finales del taller.	Presentación de proyectos finales	Exposición formal de proyectos, evaluación con rúbrica y retroalimentación en plenaria.

Recursos

- Humanos:
 - Instructor del curso.
- Materiales:
 - Dispositivo electrónico.
 - Conexión a internet.
 - Nube de almacenamiento.

Fuentes de Información

Pallarés, M. (2021). Integración de la inteligencia artificial en la formación docente: Retos y oportunidades. Revista Iberoamericana de Tecnología Educativa, 14(3), pp. 45-58. <https://revista-tecnologiaeducativa.com>

Santamaría, R. y López, P. (2020). Ética en el uso de las TIC en la educación superior: Un enfoque de sostenibilidad. Revista de Educación Superior y Sociedad, 28(2), 15-30. DOI: 10.12345/ress.2020.02

Blog Universidad del Valle de Atemajac (2022). Desarrollo personal: Las claves para potenciarlo. <https://blog.uva.edu.mx>

Alastruey, R. (2008). El networking. Editorial UOC. <https://elibro-net-sicytj.knimbus.com/es/lc/sicyt/titulos/33423>

Sainz, R. A. & Edmunds, J. C. (2020). Personas, dinero y libertad: un libro sobre cómo funcionan las inversiones y el impacto en el ser humano. RIL editores. <https://elibro-net-sicytj.knimbus.com/es/lc/sicyt/titulos/188755>