



Curso : IN505 SEMINARIO DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
"Desarrollo De La Capacidad Emprendedora"
Profesor : Günther Kallina A.
Prof. Aux. : Patricio Renner, Carlos Ureta
Semestre : Otoño 2000

PROGRAMA DEL CURSO

I- DESCRIPCIÓN GENERAL

El Seminario de Ingeniería Industrial IN505, Desarrollo de la Capacidad Emprendedora, es un curso interactivo cuyo desarrollo principal se efectúa en las horas de clases y en trabajo grupal. Los procesos de aprendizaje tienen que ver, con que los alumnos se expongan a determinados ejercicios y dinámicas grupales, razón por la cual **la asistencia es obligatoria.**

II. CONTENIDOS

Este curso hace promesas específicas en cuatro ámbitos del aprendizaje:

1.Espacio Cognitivo: Este ámbito está relacionado con el aprendizaje de distinciones, es decir con lo que tradicionalmente se conoce como el "conocimiento" o "los conceptos". En este ámbito las promesas que hace el curso son las siguientes:

- 1.1. Distinguir juicios de afirmaciones y sus consecuencias.
- 1.2. Aprender a fundar juicios
- 1.3. Conocer herramientas y artefactos para mejorar la coordinación de acciones.
- 1.4. Mostrar tecnologías para mejorar el trabajo en equipo.

2.Estados de Ánimo: Este ámbito está relacionado con las predisposiciones básicas hacia la acción. En este ámbito las promesas que hace el curso son las siguientes:

- 2.1. Generar estado de ánimo de apropiación y autonomía con respecto a mi futuro, es decir, convertirme en protagonista de lo que me pasa y dejar de ser un mero espectador.
- 2.2. Generar estado de ánimo de emprendedor, es decir, pasar del resentimiento y la resignación a la aceptación y la ambición.
- 2.3. Generar estado de ánimo de autoconfianza con respecto al mundo laboral.

3.Ámbito de las Destrezas : Este ámbito está relacionado con el conjunto de conductas automáticas relacionadas con la gestión, tales como aprender a reclamar, declinar, escuchar etc. En este ámbito las promesas que hace el curso son las siguientes:

- 3.1. Mejorar competencia en Escuchar.
- 3.2. Mejorar competencia en observar quiebres y anomalías.
- 3.3. Mejorar la capacidad de negociar
- 3.4. Mejorar competencia en declarar e investigar clientes.
- 3.5. Mejorar competencia en aprender a aprender.
- 3.6. Mejorar competencia en observar estados de ánimo.

4.Expansión de conciencia: Por expansión de conciencia entendemos el fenómeno de ver algo que antes no veíamos. A este ámbito pertenece lo que popularmente se denomina como "caídas de chaucha" o insights. En este ámbito las promesas que hace el curso son las siguientes:

- 4.1. Generar conciencia en las limitaciones que impone la cultura chilena en la gestión moderna.
- 4.2. Generar conciencia del fenómeno del poder en las organizaciones.
- 4.3. Generar conciencia del comportamiento ético en la generación de negocios de largo plazo.
- 4.4. Generar conciencia de los vicios de las empresas chilenas: incumplimiento, falta de rigor, desconfianza, incompetencia, chaqueteo, juegos políticos, etc.

III.- REGLAS BÁSICAS

1.- Asistencia:

1.1.- Talleres de Apertura y Cierre

Asistencia Obligatoria. Las personas que no puedan asistir al Taller de apertura y cierre (mínimo de asistencia un 75%), no podrán continuar en el curso (Taller Inicio) o reprobarán (Taller Cierre).

1.2.- Sesiones

Asistencia Obligatoria. Se aceptará un máximo de **tres** inasistencias en el semestre, *incluyendo los casos justificados*.

2.- Puntualidad

Las Sesiones se inician a las 18:00 hrs. todos los días Lunes, contándose la hora de llegada, una vez firmada la lista de asistencia. (Se recomienda llegar a las 17:55 hrs.)

- i) Las personas que lleguen entre 18:01 y 18:30 hrs deberán esperar para el ingreso a la sala hasta las 18:30 hrs, hora en la cual se abrirá la puerta y se les anotará un atraso.
- ii) Las personas que lleguen después de las 18:30 hrs., podrán asistir a la sesión, pero se les anotará una inasistencia.
- iii) Por cada tres atrasos se contabilizará una inasistencia, manteniéndose la disposición general de tres inasistencias.
- iv) Las personas que no puedan presentarse a la hora de ingreso señalada, deberán dar aviso con un día de anticipación, a uno de los profesores auxiliares, los que evaluarán cada caso.

IV.- PROYECTOS

El trabajo grupal consiste en diseñar, preparar, negociar y ejecutar un proyecto.

1.- Objetivos:

- a) Introducir al alumno en el trabajo grupal y en el emprender.
- b) Entrenar competencias básicas de gestión, tales como pedir, prometer, fundar juicios, declinar, reclamar, seducir, negociar, etc.
- c) Aprender a operar con conflictos y quiebres. Desarrollar liderazgo.

2.- Realización:

- a) Los alumnos deberán proponer un proyecto el cual será evaluado por los profesores y monitores de acuerdo a
- Relevancia
 - Cumplimiento de promesas
 - Aprendizaje.
- b) Deberán entregar reportes semanales de avance.
- c) Finalizará con el cumplimiento de las promesas efectuadas, en los estándares definidos.

V.- EVALUACIÓN

1. N.P.: Nota del proyecto. (50% de la nota final.)
2. N.P.: Nota del Profesor (30% de la nota final).
3. N.M : Nota del Auxiliar (20% de la nota final).

VI.- BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

1. Flores, Fernando
 - 1.1. " Nuevos principios para un mundo de negocios en constante desplazamiento
 - 1.2. "El Espíritu Emprendedor"
 - 1.3. "Promesas, Confianza e Identidad Pública".
 - 1.4. "Notas sobre algunas disposiciones básicas acerca de lo que es posible en la vida".
2. Kotter. "Liderando el Cambio".
3. Echeverría, Rafael. "Ontología del Lenguaje"
4. Vignolo, Carlos. "Zen en el arte de innovar".
4. Daniel Goleman. "Inteligencia Emocional".
- 5.