

PLAN DE TRABAJO :: MODALIDAD ABIERTA ::

DATOS DE LA ASIGNATURA

Licenciaturas en que se imparte:	Lic. Administración 8° semestre
Nombre:	Comunicación y motivación en las organizaciones
Clave(s):	298
Tipo:	Optativa
Plan de Estudios:	2012 (actualizado al 2016)

FECHAS DEL SEMESTRE

Inicio semestre:	4 de febrero de 2025
Fin del semestre:	13 de junio 2025
Plataforma educativa:	19 de febrero de 2025 Primer día para entrega de actividades en plataforma
Cierre de plataformas:	25 de mayo de 2025 a las 23:00 hrs. Último día para entrega de actividades en plataforma
Periodo examen global:	6, 7 y del 9 al 12 de junio 2025
Consulta de calificaciones en historia académica:	A partir del 30 de junio 2025

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

OBJETIVO GENERAL

El alumno comprenderá la importancia que tiene el proceso de la comunicación para la motivación y destacará las diferencias individuales y colectivas para la formación de equipos de trabajo efectivos que redunden en la consecución de metas organizacionales.

CONTENIDO TEMATICO

Unidad	Tema	Teóricas
1	La importancia de la comunicación efectiva en las organizaciones.	4
	1.1 Concepto de comunicación organizacional 1.2 Importancia en la toma de decisiones 1.3 Beneficios en el entorno laboral 1.4 Comunicación efectiva (elementos, tipos, técnicas y principios) 1.5 Comunicación eficaz y efectiva 1.6 Cultura y comunicación	
2	El proceso de comunicación.	14
	2.1 Concepto 2.2 Modelo transaccional de comunicación 2.3 Elementos de comunicación (emisor, receptor, mensaje, canal, código y contextos) 2.4 Etapas del proceso de comunicación (codificación, transmisión y decodificación) 2.5 Comunicación interna y externa	
3	Comportamientos comunicativos.	8
	3.1 Concepto	

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

	3.2 Actos comunicativos (lenguaje no verbal, gestos, miradas, posturas, etc.) 3.3 Estilos comunicativos (agresivo, pasivo y asertivo)	
4	Técnicas para la detección de necesidades individuales y colectivas.	10
	4.1 Concepto 4.2 Clima organizacional 4.3 Características del comportamiento humano 4.4 Encuestas, buzón de sugerencias, observación, entrevistas, cuestionarios, simulaciones que pongan a prueba habilidades para formarse, descripción de puesto	
5	Herramientas de la comunicación para motivar.	10
	5.1 Concepto 5.2 Disonancia cognitiva 5.3 Ciclo motivacional y su autor 5.4 Reuniones con los directivos 5.5 Acciones de motivación en la organización 5.6 Importancia de la motivación en el trabajo	
6	Teorías de la motivación y su relación con la comunicación.	8
	6.1 Importancia 6.2 Teoría de Herzberg 6.3 Teoría de McGregor 6.4 Pirámide de Maslow 6.5 Teoría de McClelland 6.6 Teoría de Elton Mayo	
7	Responsabilidad del líder al comunicar y en la formación de equipos de trabajo efectivos.	10

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

	7.1 Liderazgo y comunicación efectiva 7.2 Elementos de un líder para formar equipos de trabajo eficaces 7.3 Teoría de los rasgos 7.4 Modelo de contingencia de Fiedler 7.5 Teoría del intercambio líder-miembro	
	Total de horas	64

BIENVENIDA

Apreciable alumn@:

Estaré asesorándote durante el presente semestre, mi labor es apoyarte en tu proceso de aprendizaje, resolviendo tus dudas y sugiriéndote cómo aprovechar los contenidos para que puedas obtener un mejor aprendizaje. No dejes de asistir a las asesorías tantas veces consideres necesarias.

PRESENTACIÓN DE LA ASIGNATURA

La comunicación y motivación en las organizaciones se refiere a dos elementos clave de la dirección que ayudan a lograr cualquier objetivo. La motivación se refiere al estímulo que guía el comportamiento, mientras que la comunicación es el proceso bilateral donde hay un intercambio de ideas y/o sentimientos. Estos dos son clave para poner en marcha (y lograr) todo lo previamente establecido durante la planeación y la organización.

FORMA EN QUE EL ALUMNADO DEBE PREPARAR LA ASIGNATURA

Estimado alumn@:

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

Las actividades de aprendizaje se han estructurado de tal forma que te permitan desarrollar habilidades y destrezas, para dar solución a un problema en específico, producto de los aprendizajes significativos derivados de la apropiación de los contenidos temáticos de la asignatura.

Revisaré tus actividades de aprendizaje y tendrás un comentario a cada una de ellas, lo cual te permita conocer la retroalimentación correspondiente para que puedas analizar y asimilar los comentarios que, sin duda, repercutirán en tu aprendizaje. Asimismo, es recomendable que presentes tus exámenes parciales una vez que hayas entregado las actividades de aprendizaje de esas unidades y consideres que te has preparado lo suficiente para poder acreditarlos. Cuando la realización de una actividad implique hacer una investigación, deberás buscar fuentes oficiales y tu trabajo deberá contener al menos dos fuentes bibliográficas.

Asimismo, es recomendable que presentes tus exámenes parciales una vez que hayas entregado las actividades de aprendizaje de esas unidades y consideres que te has preparado lo suficiente para poder acreditarlos.

Finalmente, los requisitos de evaluación y acreditación son:

- Presentar el desarrollo de cada una de las unidades.
- Se aplicará un examen por unidad.
- Es importante mencionar que, en el promedio final, se utilizará decimales y a partir de .5 sube al inmediato superior.

Para la realización de tus actividades deberás cuidar tu **ortografía** y usar **fuentes oficiales** como: libros, revistas, artículos, etcétera. Recuerda hacer la cita en formato APA, ya que, si no lo haces incurrirás en plagio. https://www.revista.unam.mx/wp-content/uploads/3_Normas-APA-7-ed-2019-11-6.pdf.

El uso de la inteligencia artificial para la elaboración de actividades quedará a consideración del profesor, pero también deberán ser citadas en los trabajos.

Para la entrega extemporánea de actividades tendrás una semana más con una calificación máxima de 8.0.

ACTIVIDADES POR REALIZAR DURANTE EL SEMESTRE

Unidad	N° Actividad	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
<p>Unidad 1: La importancia de la comunicación</p>	<p>Actividad 1</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Investigar en la bibliografía recomendada cuál es la importancia de la comunicación en las organizaciones y realizar un análisis de cómo lograr una comunicación efectiva en una organización. • Desarrollar subtemas 	<ul style="list-style-type: none"> • Adler, R. y J. Marquardt (2005). Comunicación Organizacional: principios y prácticas para negocios y profesiones. México: McGraw-Hill. • Budjac, B. (2011). Técnicas de negociación y resolución de conflictos. México: Pearson. • Chiavenato, I. (2009). Comportamiento organizacional: la dinámica del éxito en las organizaciones. 2ª ed., México: McGraw -Hill. • González, S. (2010) Habilidades de comunicación hablada. Asertividad, persuasión, alto impacto. Estados Unidos: Grupo Nelson. • Gostic, A. (2011). Buenos equipos, proyectos infalibles: equipos capaces de transformar una empresa. México: Conecta. • Furnham, A. Psicología organizacional: el comportamiento del individuo en las organizaciones. (2011). México: Alfaguara. • Libaert, T. (2005). El plan de comunicación organizacional. 	<p>1</p>

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

			<p>Cómo definir y organizar la estrategia de comunicación. México: Noriega.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ovejero, A. (2008). Cómo negociar eficaz y exitosamente. España: McGraw-Hill. • Robbins, S. y Judge T. (2013). Comportamiento organizacional. México: Pearson. • Yukl, G. (2008). Liderazgo en las organizaciones. España: Pearson. 	
<p>Unidad 2: Proceso de la comunicación</p>	<p>Actividad 1</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Explicar en qué consiste el proceso de la comunicación y definir cada uno de sus pasos. • Desarrollar subtemas 	<ul style="list-style-type: none"> • Adler, R. y J. Marquardt (2005). Comunicación Organizacional: principios y prácticas para negocios y profesiones. México: McGraw-Hill. • Budjac, B. (2011). Técnicas de negociación y resolución de conflictos. México: Pearson. • Chiavenato, I. (2009). Comportamiento organizacional: la dinámica del éxito en las organizaciones. 2ª ed., México: McGraw-Hill. México: McGraw-Hill. • González, S. (2010). Habilidades de comunicación hablada Asertividad, persuasión, alto impacto. Estados Unidos: Grupo Nelson. 	<p>1</p>

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

			<ul style="list-style-type: none"> • Gostic, A. (2011). Buenos equipos, proyectos infalibles: equipos capaces de transformar una empresa. México: Conecta. • Furnham, A. Psicología organizacional: el comportamiento del individuo en las organizaciones. (2011). México: Alfaguara. 	
Unidad 3: Comportamientos comunicativos	Actividad 1	<ul style="list-style-type: none"> • Definir qué son los comportamientos comunicativos y mencionar cuál es su importancia en la organización. • Desarrollar subtemas 	<ul style="list-style-type: none"> • Adler, R. y J. Marquardt (2005). Comunicación Organizacional: principios y prácticas para negocios y profesiones. México: McGraw-Hill. • Budjac, B. (2011). Técnicas de negociación y resolución de conflictos. México: Pearson. • Chiavenato, I. (2009). Comportamiento organizacional: la dinámica del éxito en las organizaciones. 2ª ed., México: McGraw-Hill. • González, S. (2010). Habilidades de comunicación hablada. Asertividad, persuasión, alto impacto. Estados Unidos: Grupo Nelson. • Gostic, A. (2011). Buenos equipos, proyectos infalibles: equipos capaces de 	1

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

			<p>transformar una empresa. México: Conecta.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Furnham, A. Psicología organizacional: e comportamiento del individuo en las organizaciones. (2011). México: Alfaguara. • Libaert, T. (2005). El plan de comunicación organizacional. Cómo definir y organizar la estrategia de comunicación. México: Noriega. • Ovejero, A. (2008). Cómo negociar eficaz y exitosamente. España: McGraw -Hill. • Robbins, S. y Judge T. (2013). Comportamiento organizacional. México: Pearson. • Yukl, G. (2008). Liderazgo en las organizaciones. España: Pearson 	
<p>Unidad 4: Técnicas para la detección de necesidades individuales y colectivas</p>	<p>Actividad 1</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Explicar en qué consisten las técnicas para la detección de necesidades individuales y colectivas y definir cada una de ellas. • Desarrollar subtemas 	<ul style="list-style-type: none"> • Adler, R. y J. Marquardt (2005). Comunicación Organizacional: principios y prácticas para negocios y profesiones. México: McGraw-Hill. • Budjac, B. (2011). Técnicas de negociación y resolución de conflictos. México: Pearson. • Chiavenato, I. (2009). 	<p>1</p>

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

			<p>Comportamiento organizacional: la dinámica del éxito en las organizaciones. 2ª ed., México: McGraw-Hill.</p> <ul style="list-style-type: none"> • González, S. (2010). Habilidades de comunicación hablada. Asertividad, persuasión, alto impacto. Estados Unidos: Grupo Nelson. • Gostic, A. (2011). Buenos equipos, proyectos infalibles: equipos capaces de transformar una empresa. México: Conecta. • Furnham, A. Psicología organizacional: el comportamiento 1 del individuo en las organizaciones. (2011). México: Alfabuara. • Libaert, T. (2005). El plan de comunicación organizacional. Cómo definir y organizar la estrategia de comunicación. México: Noriega. • Ovejero, A. (2008). Cómo negociar eficaz y exitosamente. España: McGraw -Hill. • Robbins, S. y Judge T. (2013). Comportamiento organizacional. México: Pearson. 	
--	--	--	---	--

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

			<ul style="list-style-type: none"> • Yukl, G. (2008). Liderazgo en las organizaciones. España: Pearson. 	
<p>Unidad 5: Herramientas de la comunicación para motivar.</p>	<p>Actividad 1</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mencionar las herramientas de la comunicación para motivar y su importancia en la organización. • Desarrollar subtemas 	<ul style="list-style-type: none"> • Adler, R. y J. Marquardt (2005). Comunicación Organizacional: principios y prácticas para negocios y profesiones. México: McGraw-Hill. • Budjac, B. (2011). Técnicas de negociación y resolución de conflictos. México: Pearson. • Chiavenato, I. (2009). Comportamiento organizacional: la dinámica del éxito en las organizaciones. 2ª ed., México: McGraw-Hill. • González, S. (2010). Habilidades de comunicación hablada. Asertividad, persuasión, alto impacto. Estados Unidos: Grupo Nelson. • Gostic, A. (2011). Buenos equipos, proyectos infalibles: equipos capaces de transformar una empresa. México: Conecta. • Furnham, A. Psicología organizacional: el comportamiento del individuo en las organizaciones. (2011). México: Alfabuara. • Libaert, T. (2005). El plan de comunicación organizacional. Cómo definir y organizar la 	<p>1</p>

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

			<p>estrategia de comunicación. México: Noriega.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ovejero, A. (2008). Cómo negociar eficaz y exitosamente. España: McGraw -Hill. • Robbins, S. y Judge T. (2013). Comportamiento organizacional. México: Pearson. • Yukl, G. (2008). Liderazgo en las organizaciones. España: Pearson 	
<p>Unidad 6: Teorías de la motivación y su relación con la comunicación.</p>	<p>Actividad 1</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Describir cuáles son las teorías de la motivación y señalar la relación con la comunicación. • Desarrollar subtemas 	<ul style="list-style-type: none"> • Adler, R. y J. Marquardt (2005). Comunicación Organizacional: principios y prácticas para negocios y profesiones. México: McGraw-Hill. • Budjac, B. (2011). Técnicas de negociación y resolución de conflictos. México: Pearson. • González, S. (2010). Habilidades de comunicación hablada. Asertividad, persuasión, alto impacto. Estados Unidos: Grupo Nelson. • Gostic, A. (2011). Buenos equipos, proyectos infalibles: equipos capaces de transformar una empresa. México: Conecta 	<p>1</p>

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

			<ul style="list-style-type: none"> • Furnham, A. Psicología organizacional: el comportamiento del individuo en las organizaciones. (2011). México: Alfabeta. • Libaert, T. (2005). El plan de comunicación organizacional. Cómo definir y organizar la estrategia de comunicación. México: Noriega. • Ovejero, A. (2008). Cómo negociar eficaz y exitosamente. España: McGraw -Hill. • Yukl, G. (2008). Liderazgo en las organizaciones. España: Pearson 	
Unidad 7: Responsabilidad del líder al comunicar y en la formación de equipos de trabajo efectivos.	Actividad 1	<ul style="list-style-type: none"> • Explicar y analizar cuál es la importancia del líder y describir cómo se forma un equipo de trabajo altamente efectivo. • Desarrollar subtemas 	<ul style="list-style-type: none"> • Adler, R. y J. Marquardt (2005). Comunicación Organizacional: principios y prácticas para negocios y profesiones. México: McGraw-Hill. • Budjac, B. (2011). Técnicas de negociación y resolución de conflictos. México: Pearson. • González, S. (2010). Habilidades de comunicación hablada. Asertividad, persuasión, alto impacto. Estados Unidos: Grupo Nelson. 	1

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

			<ul style="list-style-type: none"> • Gostic, A. (2011). Buenos equipos, proyectos infalibles: equipos capaces de transformar una empresa. México: Conecta • Furnham, A. Psicología organizacional: el comportamiento del individuo en las organizaciones. (2011). México: Alfabuara. • Libaert, T. (2005). El plan de comunicación organizacional. Cómo definir y organizar la estrategia de comunicación. México: Noriega. • Ovejero, A. (2008). Cómo negociar eficaz y exitosamente. España: McGraw -Hill. • Ovejero, A. (2008). Cómo negociar eficaz y exitosamente. España: McGraw -Hill. • Yukl, G. (2008). Liderazgo en las organizaciones. España: Pearson 	
			Ponderación total	7 pts

NOTA: La obtención de 7 puntos en las actividades será equivalente al 20% de su calificación.

7 puntos = 20%

6 puntos = 17%

5 puntos = 14%

4 puntos = 11%

3 puntos = 8%

2 puntos = 5%

1 punto = 2%

EXÁMENES

De acuerdo con los lineamientos del modelo educativo, tienes tres períodos a lo largo del semestre para presentar tus exámenes parciales (consulta las fechas en el calendario de inscripción a parciales y globales en el Portal SUAYED), tú decides el período en el que los realizarás. Si tu asignatura es **optativa**, deberás consultar los períodos y número de exámenes con tu asesor.

Para esta asignatura están programados de la siguiente manera:

- **Exámenes Parciales:**

Deberás entregar las actividades de aprendizaje de las unidades implicadas en cada parcial, **antes de que inicie el periodo de aplicación, si las entregas durante la aplicación del examen se consideran extemporáneas**. Es importante que te inscribas en cada periodo y cumplas con los lineamientos para su presentación.

NÚMERO	UNIDADES (que lo integran)	VALOR (núm. enteros)
1ro.	Unidad 1	1
2do.	Unidad 2	1
3ro.	Unidad 3	1
4to.	Unidad 4	1
5to.	Unidad 5	1
6to.	Unidad 6	1

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

7mo.	Unidad 7	1
------	----------	---

- **Global. Examen más requisito**

Valor examen	Valor requisito	Apertura de requisito en plataforma	Entrega de requisito en plataforma	Aplicación de global
80 %	20 %	28 de mayo de 2025	3, 4 y 5 de junio de 2025	6,7 y del 9 al 12 de junio de 2025

PORCENTAJES Y ESCALA DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN

Concepto	Porcentajes
Actividades de aprendizaje	20 %
Actividades colaborativas	0 %
Exámenes parciales	80 %
Otro	0 %
Total	100 %

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA

- **Escala de evaluación:**

Rango	Calificación
1.00 a 5.99	5
6.00 a 6.49	6
6.50 a 7.49	7
7.50 a 8.49	8
8.50 a 9.49	9
9.50 a 10.00	10

FUNCIONES DEL ASESOR

Por apoyar tu proceso de aprendizaje autónomo, el asesor tiene las siguientes funciones:

1. Apoyar y guiar en la resolución de dudas y desarrollo de actividades; a través de los canales de comunicación oficiales.
2. Calificar y retroalimentar las actividades en plataforma educativa en un lapso no mayor a **ocho días hábiles** después de la fecha de entrega establecida en el calendario.
3. Recomendar recursos didácticos para ampliar tu conocimiento. No es su obligación facilitarte: copias, libros, archivos digitales o proporcionarte ligas directas de la BIDI.
4. Enviar las calificaciones al finalizar el semestre de manera personalizada por correo electrónico.

DATOS DEL ASESOR O GRUPO DE ASESORES

Nombre	Correo electrónico
Mtra. Idalia Rivera Pineda	irivera@fca.unam.mx

Enseñar no es transferir conocimiento, sino crear las posibilidades para su propia producción o construcción.
Paulo Freire