

PROGRAMA DE ASIGNATURA

Carrera	Ingeniería Comercial; Ingeniería de Ejecución en Administración de Negocios							
Plan de Estudios	Tradicional							
Nombre de la asignatura	FORMACIÓN DE TRADERS PARA EL MERCADO INTERNACIONAL							
Código de la asignatura								
Pre-Requisitos	Haber cursado 9º Semestre							
Ubicación en el Plan de Estudios	Último año							
Carácter	Libre							
Número de clases por semana	Horas pedagógicas 4				Horas cronológicas 3 horas			
Tiempo de trabajo total (pedagógicas y cronológicas)	TEORÍA		EJERCICIOS		LABORATORIO		NO PRESENCIALES	
	Hrs. Pedag.	Hrs. Cronol.	Hrs. Pedag.	Hrs. Cronol.	Hrs. Pedag.	Hrs. Cronol.	Hrs. Pedag.	Hrs. Cronol.
Créditos								
Descripción de la asignatura	<p>Incluye una breve descripción que contiene:</p> <p>a) Introducción :</p> <p>Asignatura que busca el desarrollo de competencias básicas de los alumnos, junto con la habilitación en elementos claves del proceso de formación de Traders que les permita el descubrimiento, detección, planificación e implementación de ideas de negocio.</p> <p>Lograr que emprendedores conozcan en detalle en que consiste esta profesión, y mejoren sus capacidades y procesos en sus respectivas organizaciones de venta. A su vez se procura formar profesionales que estén profundamente comprometidos con la ética y las buenas prácticas, para luego obtener una aprobación que les permita ser reconocidos en el ámbito público y privado como Traders para el Mercado Internacional.</p> <p>El presente programa busca equilibrar el desarrollo de los factores personales y los factores técnicos intervinientes en la capacidad de gestar y desarrollar un negocio.</p> <p>La metodología, por lo tanto, pretende estar al servicio del autoconocimiento, la comprensión, la apropiación y puesta en práctica de las habilidades personales y técnicas que requiere un Trader. En este sentido, la metodología incorpora los aportes conceptuales del aprendizaje experiencial y del coaching ontológico, utilizando como herramientas los procesos reflexivos personales y grupales, juegos y ejercicios experienciales, charlas motivacionales, juegos de rol, ejercicios prácticos, base teórica relacionada con la formación de una empresa y puesta en práctica y análisis de casos. Otra valiosa herramienta propuesta en el presente programa, es el apoyo de un coach para los alumnos, con el fin de orientar acciones hacia el logro de esos objetivos, monitorear los resultados y acompañar el proceso de aprendizaje.</p> <p>La aplicación de Coaching pretende generar una vinculación permanente y constante con el alumno de modo de lograr la integración entre los factores personales, sus conocimientos técnicos, la proyección de la idea de negocio, y la ejecución de ésta preparando al alumno a un elevator speech para enfrentarse con un capitalista ángel ó bien entrar a una incubadora de negocios.</p> <p>Al finalizar el curso (en el marco del último módulo), los alumnos deberán aprobar una evaluación final que será requisito para recibir el Certificado de Aprobación del Curso como Trader.</p> <p>b) Objetivos a alcanzar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conocer en detalle en que consiste la profesión de Trader, y la diferencia que existe entre agente-representante-broker y Trader. • Identificar las ventajas que obtienen las empresas exportadoras al trabajar con Traders en Comercio Internacional. • Analizar qué comisión conviene cobrar y cuándo debe ser abonada. • Brindar información acerca de las características del Contrato de Agencia y su marco legal. • Evaluar las representaciones e identificar aquellas que conviene tomar. • Evaluar la cartera de clientes que se va a desarrollar. • Adquirir habilidades de negociación y de resolución de conflictos. 							

	<ul style="list-style-type: none"> • Obtener nociones básicas acerca de la gestión de ventas. • Conocer los aspectos impositivos correspondientes al ejercicio de la función de Agentes de Ventas. • Aprender el código de ética de los Traders. <p>c) Competencias genéricas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificar competencias personales en el proceso de formación de Traders. - Desarrollar y poner en práctica de manera armónica las competencias personales de emprendimiento. - Identificar y evaluar oportunidades de generación de negocios. - Diseñar estrategias y planes orientados a la gestación y desarrollo de una iniciativa de negocio. - Llevar a la práctica las competencias de emprendimiento y conocimientos técnicos adquiridos, en el desarrollo de una iniciativa emprendedora ya sea se identifique una idea de negocio o bien se formule y ejecute un plan de negocio. <p>d) Relación con otras asignaturas del Plan de Estudios</p> <p>El carácter general de la asignatura será eminentemente práctico y pretende ser un puente por el cual el alumno vaya aplicando los conocimientos ya adquiridos.</p>										
Unidad N° 1	<p>1. Nombre de la unidad: El Marketing del Trader :</p> <p>2. Objetivo habilitante: Que los participantes reconozcan y tomen conciencia de sus motivaciones, capacidades y recursos personales en relación con el emprendimiento y como Traders, y que observen las brechas existentes.</p> <p>3. Formato de evaluación final de la unidad (prueba escrita, exposición, ensayo, etc.): Guía de reflexión personal.</p> <p>4. Actividades a realizar: (a) en aula, laboratorio o taller; (b) fuera del aula –trabajo autónomo del estudiante; recursos para el desarrollo de las actividades y el aprendizaje y contenidos que se abordarán; © Definir que es una empresa de Trading. (trabajo escrito).</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 25%;">Actividades</th> <th style="width: 25%;">Recursos</th> <th style="width: 50%;">Contenidos :</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Clase experiencial</td> <td>Ejercicios Experienciales.</td> <td rowspan="3"> <ul style="list-style-type: none"> • Que es ser Trader • Las Competencias necesarias que debe poseer un Trader. • Como convertir un nombre en una marca reconocida por sus clientes. • Herramientas de Marketing del Trader. </td> </tr> <tr> <td>Lecturas</td> <td>Minicharlas de contenido.</td> </tr> <tr> <td>Sesión de Coaching individual</td> <td>Test de Competencias Emprendedoras. Textos de apoyo</td> </tr> </tbody> </table> <p>5. Plazos :organización del tiempo (horas pedagógicas y cronológicas) horas pedagógicas</p>	Actividades	Recursos	Contenidos :	Clase experiencial	Ejercicios Experienciales.	<ul style="list-style-type: none"> • Que es ser Trader • Las Competencias necesarias que debe poseer un Trader. • Como convertir un nombre en una marca reconocida por sus clientes. • Herramientas de Marketing del Trader. 	Lecturas	Minicharlas de contenido.	Sesión de Coaching individual	Test de Competencias Emprendedoras. Textos de apoyo
Actividades	Recursos	Contenidos :									
Clase experiencial	Ejercicios Experienciales.	<ul style="list-style-type: none"> • Que es ser Trader • Las Competencias necesarias que debe poseer un Trader. • Como convertir un nombre en una marca reconocida por sus clientes. • Herramientas de Marketing del Trader. 									
Lecturas	Minicharlas de contenido.										
Sesión de Coaching individual	Test de Competencias Emprendedoras. Textos de apoyo										
Bibliografía	<p>Pasión por Emprender, de Andy Freire</p> <p>Inteligencia Emocional, de Daniel Goleman</p>										

Unidad N° 2	<p>1. Nombre de la unidad: El Marketing del Mercado</p> <p>2. Objetivo habilitante: Los participantes adquirirán las competencias de autoconfianza y creatividad, a la base de los procesos de emprendimiento personal.</p> <p>3. Formato de evaluación final de la unidad (prueba escrita, exposición, ensayo, etc.): Guía de Reflexión Individual</p> <p>4. Actividades a realizar: (a) en aula, laboratorio o taller; (b) fuera del aula –trabajo autónomo del estudiante; recursos para el desarrollo de las actividades y el aprendizaje y contenidos que se abordarán.</p>		
Actividades	Recursos	Contenidos	
Clase experiencial	Ejercicios Experienciales.	<ul style="list-style-type: none"> • Asumiendo riesgos en forma controlada. • Diferencias Culturales • Investigación de Mercado. • Detección de oportunidades de Emprendimiento. 	
Lecturas	Minicharlas de contenido.	<ul style="list-style-type: none"> • Diseño de un Plan de Negocios. • Establecimiento de metas y objetivos • Sistemas de Calidad. • Tecnología aplicada al Negocio 	
Sesión de Coaching individual	Ejercicios outdoor Textos de apoyo		
<p>4. Plazos :organización del tiempo (horas pedagógicas y cronológicas) horas pedagógicas</p>			
Bibliografía	<p>Los 7 hábitos de la Gente Altamente efectiva, de Stephen Covey</p> <p>El Espíritu Creativo de Daniel Goleman</p>		
Unidad N° 3	<p>1. Nombre de la unidad: Técnicas de Ventas y Negociación</p> <p>2. Objetivo habilitante: Los participantes adquirirán las competencias de liderazgo personal, proactividad y persistencia, ventas y negociación.</p> <p>3. Formato de evaluación final de la unidad (prueba escrita, exposición, ensayo, etc.): Guía de Aprendizaje de Síntesis de Unidades 1, 2 y 3.</p> <p>4. Actividades a realizar: (a) en aula, laboratorio o taller; (b) fuera del aula –trabajo autónomo del estudiante; recursos para el desarrollo de las actividades y el aprendizaje y contenidos que se abordarán.</p>		
Actividades	Recursos	Contenidos	
Clase experiencial	Ejercicios Experienciales.	<ul style="list-style-type: none"> - Técnicas Modernas de Ventas - Paradigmas, creencias y valores personales. - Estados de Ánimo para la Acción - La Negociación y sus Diferentes Escenarios - Preparación de las Entrevistas - Manejo de Crisis 	
Lecturas	Minicharlas de contenido.		
Sesión de Coaching individual	Ejercicios outdoor Textos de apoyo		
<p>5. Plazos :organización del tiempo (horas pedagógicas y cronológicas) horas pedagógicas</p>			

Bibliografía	<p>Los 7 hábitos de la Gente Altamente Efectiva, de Stephen Covey</p> <p>Ontología del Lenguaje, Rafael Echeverría.</p>									
Unidad N° 4	<p>1. Nombre de la unidad: El Negocio del Trader</p> <p>“Proyecto Trading en el mundo Global “</p> <p>El Objetivo en esta etapa es crear una empresa de Trading chilena, y que logre la comercialización de productos desde y hacia Chile. Trabajo que, para comenzar, se realizará en forma grupal para que luego cada integrante cumpla una función de merchandizer dentro de la empresa y tenga su propia cartera de productos.</p> <p>2. Objetivo habilitante: Los participantes desarrollarán habilidades tendientes a la elaboración de un plan de negocios, basado en la detección de oportunidades reales en el mercado internacional y que se puedan comercializar en Chile, y fomentar la búsqueda de un producto y su futura distribución en nuestro país, buscando oportunidades de mercado. Todo esto basado en objetivos alineados con las metas personales.</p> <p>3. Formato de evaluación final de la unidad (exposiciones)</p> <p>4. Actividades a realizar: Charlas sobre casos de emprendedores y su experiencia con Trading. Presentación de la empresa en forma grupal Trabajo escrito donde definirán nicho de mercado y producto Exposición individual del producto.</p> <table border="1" data-bbox="659 1041 1682 1516"> <thead> <tr> <th data-bbox="659 1041 873 1086">Actividades</th> <th data-bbox="873 1041 1136 1086">Recursos</th> <th data-bbox="1136 1041 1682 1086">Contenidos</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="659 1086 873 1234"> Actividades Clase experiencial </td> <td data-bbox="873 1086 1136 1234"> Ejercicios Experienciales. Minicharlas de contenido. </td> <td data-bbox="1136 1086 1682 1516" rowspan="2"> <ul style="list-style-type: none"> • Conociendo el Negocio del Trader • Costos de Intermediación • Broker Vs. Agentes de Vtas. Vs. Agente de Compras / Trading • Como seleccionar el Portfolio de Empresas a representar • Contratos de representación y otros • La Convención Internacional de Viena • Ferias de Negocios • Negociación de Comisiones. • Las Cartas de Crédito más utilizadas por los Traders • El Código de ética de los Traders. </td> </tr> <tr> <td data-bbox="659 1234 873 1516"> Lecturas Sesión de Coaching individual </td> <td data-bbox="873 1234 1136 1516"> Ejercicios outdoor Textos de apoyo </td> </tr> </tbody> </table> <p>2. Plazos :organización del tiempo (horas pedagógicas y cronológicas)</p> <p>horas pedagógicas</p>		Actividades	Recursos	Contenidos	Actividades Clase experiencial	Ejercicios Experienciales. Minicharlas de contenido.	<ul style="list-style-type: none"> • Conociendo el Negocio del Trader • Costos de Intermediación • Broker Vs. Agentes de Vtas. Vs. Agente de Compras / Trading • Como seleccionar el Portfolio de Empresas a representar • Contratos de representación y otros • La Convención Internacional de Viena • Ferias de Negocios • Negociación de Comisiones. • Las Cartas de Crédito más utilizadas por los Traders • El Código de ética de los Traders. 	Lecturas Sesión de Coaching individual	Ejercicios outdoor Textos de apoyo
Actividades	Recursos	Contenidos								
Actividades Clase experiencial	Ejercicios Experienciales. Minicharlas de contenido.	<ul style="list-style-type: none"> • Conociendo el Negocio del Trader • Costos de Intermediación • Broker Vs. Agentes de Vtas. Vs. Agente de Compras / Trading • Como seleccionar el Portfolio de Empresas a representar • Contratos de representación y otros • La Convención Internacional de Viena • Ferias de Negocios • Negociación de Comisiones. • Las Cartas de Crédito más utilizadas por los Traders • El Código de ética de los Traders. 								
Lecturas Sesión de Coaching individual	Ejercicios outdoor Textos de apoyo									
Bibliografía	<p>La Iniciativa Emprendedora, de Harvard Business Review</p> <p>La Sociedad Post Capitalista, de Peter F. Drucker</p> <p>Pasión por Emprender, de Andy Freire</p>									

Unidad N° 5	<p>1. Nombre de la unidad: Puesta en marcha del Proyecto de Trading.</p> <p>2. Objetivo habilitante: Diseñar técnicas y procedimientos que permitan la obtención de recurso (económico y humano) que favorezcan la puesta en marcha del proceso de emprendimiento.</p> <p>3. Formato de evaluación final de la unidad (prueba escrita, exposición, ensayo, etc.): Exposición de contenidos, ejercicio grupal de aplicación.</p> <p>4. Actividades a realizar: (a) en aula, laboratorio o taller; (b) fuera del aula –trabajo autónomo del estudiante; recursos para el desarrollo de las actividades y el aprendizaje y contenidos que se abordarán.</p>		
	<p>Actividades</p> <p>Clase</p> <p>Lecturas</p> <p>Sesión de Coaching individual</p>	<p>Recursos</p> <p>Lecturas</p> <p>Clases magistrales</p> <p>Análisis de Casos</p> <p>Trabajos grupales</p> <p>Ejercicios Experienciales.</p>	<p>Contenidos</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Búsqueda de recursos . ○ Toma de decisiones. ○ Búsqueda de asesoría y redes de apoyo, capitalistas ángeles, incubadoras de negocio (estrategia, marketing, aspectos legales, asesoría financiera, etc). Subsistencia y estabilidad (operación y crecimiento) del Proyecto. ○ Aspectos Legales del funcionamiento de una empresa (iniciación actividades, beneficios tributarios, registro propiedad industrial, etc). ○ Mejoramiento continuo.
	<p>5. Plazos :organización del tiempo (horas pedagógicas y cronológicas) horas pedagógicas</p>		
Bibliografía	<p>Actitud Mental Positiva, de W. Clement Stone y Napoleón Hill</p> <p>Pasión por Emprender, de Andy Freire</p>		