

AVANCE PROGRAMÁTICO

<b>PLANTEL:</b> CBTIS 122	<b>DOCENTE:</b> ING.MARTIN VARGAS	<b>GRUPO:</b>
<b>ASIGNATURA:</b> LOGICA	<b>MÓDULO:</b>	<b>SUBMÓDULO:</b>

SEMANA	TEMAS	AVANCE REAL	PRÁCTICAS
26 – 30 Agosto	Introducción –que es la lógica Cuando necesito argumentar Que es lo que hago cuando argumento	1.1-1.2	
2-6 Septiembre	Q puedo buscar y conseguir al argmtar Cuáles son los efectos de lo q digo Puedo argmtr sin usar palabras La argmtacion como acto de habla	1.3-1.6	
9-13 Septiembre	Contexto de la argumentación Actos de habla Tipos de habla en una argmtacion Actos de habla no verbales	1.7-1.10	
16-20 Septiembre	Como están formados mis argumentos Problema o pregunta, razones o premisas Asercion,garantía,respaldo,reserva,modlzadr	2.1 – 2.3	Primera evaluación
23-27 Septiembre	Como debe ser un argumento p/aceptación Cuáles son los fines de la argumentación Diferencia entre argumentar y demostración Diferencia entre explicar y justificar	2.4 – 2.7	CAPTURA DEL 23 AL 24
30 Sep- 04 Octubre	Como debe ser una arg-demostr científica Intención argumentativa, persuadir,convencr Arg induc,deductivs,analógicos y obductivos Posibles errors relacionads a los argms.	2.8 – 2.11	

SEMANA	TEMAS	AVANCE REAL	PRÁCTICAS
7-11 Octubre	Como puedo respaldar mis argms Objeciones contra argms Datos, garantías y condiciones Argumento principal y subargumentaciones	3.1 -3.4	
14-18 Octubre	Recursos argumentativos Contra argms Como evaluó mis argms Importancia del contexto al argmentar	3.5 3.6 4.1 4.2	
21 - 25 Octubre	Q puedo presuponer de manera legitima Qué consecuencias tienen mis argms	4.3 – 4.4	Segunda Evaluación
28 - 01 Noviembre	Al argmtar que puedo decir sin decirlo Criterios p/evaluar argumentos Presuposiciones	4.5 – 4.7	Captura 28-30 Oct
4-8 Nov	Implicaturas convers o pragmáticas Máximas cualidad,cantidad,relación y modo	4.8-4.9	

SEMANA	TEMAS	AVANCE REAL	PRÁCTICAS
11 -15 Noviembre	Reglas p/resolver dif de opinión De la argumtacion al acuerdo Etapas de una discusión critica Reglas de una discusión critica	5.1 – 5.4	
18 - 22 Noviembre	Como saber si mis arrms son adecuados Apelar a los sentimientos-cuando Argumento publicitario es falaz-cuando Condiciones argmto p/lograr propósito	6.1 – 6.4	
25 - 29 Noviembre	Tipos de auditorio En torno a las falacias	6.5 – 6.6	Tercera evaluación
2 -6 Diciembre			Captura 2- 3 Dic
9- 13 Diciembre			

