

Guía Docente

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Titulación:	Master Universitario en Administración y Dirección de Empresas. MBA		
Rama de Conocimiento:	Ciencias Sociales y Jurídicas		
Facultad/Escuela:	Ciencias Económicas y Empresariales		
Asignatura:	Habilidades de Gestión y Dirección		
Tipo:	Obligatoria	Créditos ECTS:	7
Curso:	1	Código:	8066
Periodo docente:	Primer-Segundo semestre		
Materia:	Desarrollo de las Personas en la Organización Empresarial		
Módulo:	Entorno y Desarrollo de las Personas y de la Organización Empresarial		
Tipo de enseñanza:	Presencial		
Idioma:	Castellano		
Total de horas de dedicación del alumno:	175		

Equipo Docente	Correo Electrónico
Gloria Claudio Quiroga	g.claudio.prof@ufv.es
Carlos Luna Calvo	luna@puedesmasmarketing.com
Mariano Castañeira Valente	
Rogelio Iglesias Rodriguez	rogelio.iglesias@yum.com
Maria Jane Rodriguez del Tronco	j.rtronco.prof@ufv.es

DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

La asignatura de Habilidades de Gestión y Dirección analiza el liderazgo desde el punto de vista personal, grupal

y organizacional para aprender a desarrollar un equipo de alto rendimiento. Unido a todo ello, esta asignatura analiza el capital humano como factor de alineamiento estratégico y el coaching como herramienta de liderazgo. Se profundiza en los pilares fundamentales de un proceso de acompañamiento para el desarrollo de personas en el contexto empresarial, aprendiendo el uso de herramientas y poniendo en práctica las habilidades necesarias a tal efecto. Por otro lado, se estudia la negociación y resolución de conflictos, así como el desarrollo de las habilidades y comprensión de las herramientas correspondientes, útiles para enfrentarse a situaciones problemáticas y críticas. La asignatura de Habilidades de Gestión y Dirección analiza asimismo la innovación y la creatividad para el desarrollo personal y profesional. Por último, desarrolla la capacidad que tienen ciertas personas para convertirse no solo en líderes de un pequeño círculo de influencia sino en líderes capaces de traspasar las barreras del tiempo gracias a una actitud ejemplar que nos sirve de guía y de inspiración.

OBJETIVO

La asignatura permitirá que el alumno conozca el fenómeno del liderazgo, aprenda a gestionar equipos internacionales de alto rendimiento, comprenda el proceso de coaching en su globalidad y comprenda la innovación y la creatividad para el desarrollo personal y profesional. También desarrollará la capacidad que tienen ciertas personas para convertirse no solo en líderes de un pequeño círculo de influencia sino en líderes capaces de traspasar las barreras del tiempo gracias a una actitud ejemplar que nos sirve de guía y de inspiración.

CONOCIMIENTOS PREVIOS

El reto no es lo que sabes sino lo que quieres aprender. Lo que quieres indagar y desarrollar para convertirte en la persona que deseas ser.
El único requisito del programa es que tengas una mentalidad abierta.

CONTENIDOS

LIDERAGO PERSONAL, HACIA UN MANAGEMENT ESPIRITUAL

Liderazgo personal como elemento del management de las organizaciones, del liderazgo personal al liderazgo de las organizaciones, las prácticas de los líderes. Las 7 prácticas del liderazgo personal, reflexión, autoconocimiento, humildad, mejora, voluntad, responsabilidad e integridad. Herramienta de análisis y determinación del nivel de liderazgo, sentido de la vida, valores, miedos, objetivos, indicadores. Acciones de consolidación e incremento del liderazgo personal en las 7 prácticas, el plan personal de vida y la ejecución sistemática del plan personal de vida.

LIDERAZGO

Alineamiento de los objetivos tácticos de la dirección de personas con los objetivos estratégicos de la organización, el capital humano como factor de alineamiento estratégico. El liderazgo en las organizaciones empresariales, generación de influencia, establecimiento de seguidores, logro de objetivos marcados. La comunicación y la delegación como herramientas de liderazgo organizacional, el estilo de dirección de liderazgo trascendente, el modelo integral de liderazgo.

LIDERAZGO E INFLUENCIA, PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO

El proceso de influencia entre el presentador y el público, sus momentos críticos, elementos clave de cada momento crítico. El antes, tiempo de preparación, para qué de la presentación, cómo comunicar, qué comunicar. El durante, captar la atención, lenguaje verbal, lenguaje no verbal. El después, momento de impacto comunicativo, lecciones aprendidas. La presentación, objetivos, líneas argumentales, conductas esperadas, uso de gráficos, ensayos. El público, participantes difíciles, preguntas difíciles. Plan de acción para mejorar las presentaciones.

NEGOCIACIONES DESIGUALES Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

La negociación como elemento de auto mejora, significado de la negociación en las organizaciones empresariales. Errores frecuentes en los procesos de negociación. Los tipos básicos de negociación, la negociación competitiva y la negociación colaborativa, sus elementos y reglas. Las herramientas del regateo y la cesión en los procesos de negociación, componentes y utilización de los mismos, estrategia de negociación en función del interés en el trato. Forma de realizar las concesiones en los procesos de negociación. El poder de negociación, elementos, matriz del poder de negociación, manejo de la escasez, técnicas para incrementar el poder de negociación. El uso del tiempo de los procesos de negociación. La orientación en el proceso de negociación, punto de ruptura, el BATNA, fijación del objetivo pretendido. La zona de acuerdo posible, herramientas de delimitación. La creación de valor conjunto en negociaciones colaborativas. Procesos de negociación internacional, elementos distintivos.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

1-Lección expositiva.
2-Debates y dinámicas de grupo.
3-Role Play.
4-Análisis de casos prácticos de actualidad.
5-Trabajos individuales.
6-Trabajos de grupo.
7-Lecturas especializadas.
8- Tutorías individuales vía email con los alumnos que lo estimen oportuno. Se facilitarán los datos de contacto de todos los profesores.

DISTRIBUCIÓN DE LOS TIEMPOS DE TRABAJO

ACTIVIDAD PRESENCIAL	TRABAJO AUTÓNOMO/ACTIVIDAD NO PRESENCIAL
58 horas	117 horas
Clases teóricas (clases expositivas) 28h Clases prácticas: exposición de trabajos, resolución de casos, simuladores empresariales, etc. 24,50h Tutorías 3,50h Evaluación 2h	Tutoría 3,50h Aula virtual 7h Trabajo autónomo (estudio teórico, estudio práctico, actividades complementarias, trabajo virtual en red) 105h Evaluación 1,50h

COMPETENCIAS

Competencias básicas / generales / transversales

Poseer las habilidades de aprendizaje que permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.

Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación.

Aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudios.

Integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios.

Saber comunicar conclusiones -y los conocimientos y razones últimas que las sustentan- a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.

Mostrar conocimientos avanzados sobre organización y administración de empresas y las capacidades y destrezas para poder gobernarla con eficacia.

Aplicar y desarrollar conocimientos y habilidades para gestionar con eficiencia los recursos y capacidades de la organización empresarial en sus diferentes ámbitos funcionales, temporales y geográficos.

Aplicar en el entorno empresarial global, los principios de gestión de una organización a la comunicación personal, desde el liderazgo y la toma de decisiones interfuncional que permita dar seguimiento a proyectos empresariales que favorezcan la innovación continua.

Competencias específicas

Ser capaz de construir el liderazgo personal en la empresa como principio de gestión integral de la organización empresarial.

Desarrollar habilidades para el potenciamiento de destrezas de las personas de cara a la gestión de su carrera profesional en la organización.

Gestionar conflictos organizacionales mediante negociación efectiva.

Aplicar la innovación y la creatividad en los métodos de trabajo de equipos.

Diseñar la comunicación efectiva de un plan de negocio conjugando información tanto económica como organizativa.

Desarrollar patrones de comunicación externa a la organización empresarial acordes a la realidad socio-económico-política del mercado atendido.

Integrar los principios de comunicación interpersonal multicultural en el plan de negocio.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Comprende la naturaleza del conflicto y la necesidad de la negociación

Aplica una metodología para negociar conflictos y hallar soluciones

Comprende el fenómeno de la comunicación y la naturaleza de los individuos que componen una audiencia o equipo

Conoce y aplica las técnicas para las presentaciones eficaces

Comprende las características de los distintos colectivos de interés

Sabe enfocar la comunicación hacia la sostenibilidad y el cambio continuo

Comprende el liderazgo entendido como una forma necesaria para vincularse y comunicarse con las personas de forma más efectiva y creativa

Reconoce y aplica distintos enfoques de desarrollo y gestión de equipos para el mejoramiento de las relaciones interpersonales y de los resultados empresariales

Sabe las claves para dirigir una sesión grupal de generación de ideas

Conoce las fases para desarrollar un proceso de innovación en equipo

Entiende cuáles son las claves para el ejercicio de un liderazgo integral y trascendente, poniendo especial énfasis en el sentido y la misión, y partiendo del desarrollo de su propio autoliderazgo.

Aplica habilidades de liderazgo para desarrollar las potencialidades de sus colaboradores, tanto a nivel individual, como de equipos.

Comunica e interacciona con personas de diferentes culturas

Lidera de forma ejemplar una empresa y lo aplica como modelo de gestión en la misma.

SISTEMA DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

La evaluación se orientará a comprobar los resultados de aprendizaje que el alumno logra en el proceso de enseñanza. Esta comprobación de conocimientos se realizará no solo desde un punto de vista teórico, sino que se hará especial hincapié en la demostración práctica de que se han interiorizado los conocimientos expuestos en clase.

Los criterios objetivos de evaluación serán:

- Evaluación Individual. Supondrá el 50% de la nota y constará de un examen de conocimientos.

Para superar la asignatura deberá obtenerse una nota mínima de 5 (50%)

- Evaluación de los talleres de Simulación. Supondrá el 30% de la nota. El 50% de la nota es grupal y el otro 50% es individual. El profesor, al final de la sesión, otorgará una nota individualizada al alumno valorando todos los aspectos necesarios en la misma: participación, aportación, resolución y propuesta de actuación. Para superar la asignatura deberá obtenerse una nota mínima de 5.

- Evaluación continua. Supondrá el 20% de la nota. Sólo se realizará un sistema de evaluación continua para aquellos alumnos que asistan al 80% de las clases y hayan tenido una actitud positiva y un comportamiento adecuado. La pérdida de la evaluación continua en la convocatoria ordinaria se aplicará también para la convocatoria extraordinaria

Nos gustaría resaltar que entendemos la asistencia y la participación en clase como elementos claves en la formación del programa. Elementos que serán críticos no solo para evaluar a los alumnos sino, para que estos puedan sacar un provecho real de los conocimientos expuestos en clase.

Esta participación no se trata simplemente de una asistencia pasiva ya que nuestro objetivo es la implicación activa de todos los alumnos que participan en el programa.

No se repetirán las pruebas si el alumno no asiste al día fijado al efecto. Excepcionalmente la Dirección académica, si el alumno hubiera comunicado la imposibilidad de realizar la prueba durante el tiempo señalado ordinariamente para su realización, y la Dirección estima que son circunstancias o razones de fuerza mayor, podrá habilitar otro día para la realización del mismo.

Cuando se suspenda alguna asignatura, en convocatoria ordinaria, se tendrá derecho a la convocatoria extraordinaria en la fecha que se fije por la dirección académica del máster.

BIBLIOGRAFÍA Y OTROS RECURSOS

Básica

Luna Arocas, R. (2010): "El líder no nace. ¡Se hace!". Ed. Obelisco
Rabouin, R. (2011): "El sentido del liderazgo". Ed. Prentice Hall.

Edward de Bono: EL PENSAMIENTO LATERAL: MANUAL DE CREATIVIDAD
LATERAL THINKING: A TEXTBOOK OF CREATIVITY,
ISBN: 84-7509-677-8
Ediciones Paidós Ibérica, S.A.

Edward de Bono: SIMPLICIDAD
SIMPLICITY
ISBN: 84-493-0823-2
Ediciones Paidós Ibérica, S.A.

Edward de Bono: SEIS SOMBREROS PARA PENSAR
SIX THINKING HATS
ISBN: 84-7577-441-5
Granica

Nelson Mandela (2013): El largo camino a la libertad, Editorial AGUILAR
ISBN: 9788403013858

Redorta, J. (2012): "No más conflictos", Ed. Paidós Ibérica.

Ury, W.; Fisher, R. (2011): "Obtenga el Sí: el arte de negociar sin ceder". Ed. Gestión 2000.

Ury, W. (2012): "Supere el NO: cómo negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles". Ed. Gestión 2000.

VV.AA.(2005): "Negociaciones ganadoras para conservar las relaciones". Serie de Harvard Business School Press "El Directivo Orientado a los Resultados". Ed. Gestión 2000.

Complementaria

Alcaide, Francisco (2013): "Aprendiendo de los Mejores". Alienta Editorial, Barcelona

Acuff, F. (2008): "How to Negotiate Anything with Anyone Anywhere Around the World". Ed. AMACOM

Bazerman, M.; Malhotra, D. (2008): "Negotiation Genius: How to Overcome Obstacles and Achieve Brilliant Results at the Bargaining Table and Beyond". Bantam Dell Publishing Group.

Font Barrot, A. (2013): "Las 12 leyes de la negociación". Ed. Conecta