

# Guía Docente

## DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Titulación:	Master Universitario en Banca y Finanzas
-------------	--

Rama de Conocimiento:	Ciencias Sociales y Jurídicas
-----------------------	-------------------------------

Facultad/Escuela:	Ciencias Jurídicas y Empresariales
-------------------	------------------------------------

Asignatura:	Habilidades de Comunicación, Negociación, Liderazgo y Reflexión Ética, Adaptadas al Sector Financiero
-------------	---

Tipo:	Obligatoria
-------	-------------

Créditos ECTS:	2
----------------	---

Curso:	1
--------	---

Código:	8611
---------	------

Periodo docente:	Primer-Segundo semestre
------------------	-------------------------

Materia:	Habilidades Clave adaptadas al Sector Financiero
----------	--

Módulo:	Herramientas, Técnicas y Habilidades Financieras
---------	--

Tipo de enseñanza:	Presencial
--------------------	------------

Idioma:	Castellano
---------	------------

Total de horas de dedicación del alumno:	50
--	----

Equipo Docente	Correo Electrónico
José Luis Gómez Lega	joseluis.gomez@ufv.es

## DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

Se trata de que el alumno entienda la técnica de trabajo en equipo así como la importancia de la comunicación en el entorno de los negocios.
--

## OBJETIVO

A lo largo de la asignatura y una vez que el alumno conoce la complejidad patrimonial del cliente, habrá adquirido una habilidad para saber transmitir, comunicar y defender todo aquello que redunde en el asesoramiento al cliente.

## CONTENIDOS

### 1.LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO

- Los Principios básicos para la existencia y éxito de un equipo.
- El Liderazgo Personal y en la gestión del equipo.
- El Trabajo en equipo y el papel de las personas.

### 2.HABILIDADES DE COMUNICACIÓN COMUNICACIÓN

Analizaremos en detalle los elementos de la comunicación así como los tipos de comunicación en una entidad financiera y su aplicación.

#### TIPOS DE COMUNICACIÓN

Repasaremos los diferentes tipos de comunicación : Verbal, no verbal , etc. y sus diferentes aplicaciones.

#### ASERTIVIDAD

Profundizaremos en las cualidades básicas de una persona asertiva , cómo llegar a serlo y las técnicas para conseguirlo.

#### ESCUCHA ACTIVA

Importancia de la escucha activa , sus beneficios /secretos, que se debe de hacer y no hacer.

#### ARGUMENTACIÓN

Veremos como debemos argumentar, estructurar nuestros mensajes, darles forma y optimizarlos.

#### COMUNICACIÓN EFICAZ

Cuales son los elementos clave para una comunicación eficaz y como alcanzarla.

#### RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Como superar un conflicto interpersonal , en equipo y entre equipos dentro y fuera de la entidad financiera.

#### PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO

Técnicas para persuadir , convencer a la audiencia y obtener el compromiso del Grupo.

### 3.TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

#### ¿QUÉ ES NEGOCIAR?

Definición de negociación y los elementos que la componen. Su aplicación práctica.

#### EL NEGOCIADOR

Definición de sus habilidades y aptitudes.

#### ¿CÓMO DEBEMOS NEGOCIAR?

Profundizaremos en los diferentes intereses y posiciones de los intervinientes.

#### METODOLOGÍA EN UNA NEGOCIACIÓN

Fases de una negociación y ¿Si no quiere/n negociar? ¿Cómo abordarlo?

## ACTIVIDADES FORMATIVAS

Se combinará una metodología expositiva por parte del docente y de los alumnos para la explicación de los aspectos teóricos o de las actividades, proyectos o trabajos realizados, apoyándose en el uso de la pizarra, proyección de transparencias o presentaciones en soporte informático, con una metodología autónoma por parte

del estudiante. En el campus virtual el alumno dispondrá de lecturas y actividades que contribuyan a la preparación de la materia. El profesor orientará todas las actividades programadas en tutorías presenciales o virtuales.

## DISTRIBUCIÓN DE LOS TIEMPOS DE TRABAJO

ACTIVIDAD PRESENCIAL	TRABAJO AUTÓNOMO/ACTIVIDAD NO PRESENCIAL
20 horas	30 horas

## COMPETENCIAS

### Competencias básicas

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.

### Competencias generales

Adquirir de un conocimiento teórico práctico global, propio de los profesionales financieros polivalentes.

Conocer el funcionamiento global del mercado financiero, así como el de sus subsectores más relevantes.

Aprender distintas herramientas para la solución de problemas, la resolución de conflictos, la toma de decisiones, la prevención de problemas y la gestión eficaz de decisiones y su ejecución.

### Competencias específicas

Ser capaz de identificar correctamente las necesidades financieras de cualquier persona física, especialmente en casos de alta complejidad patrimonial, mediante el uso de las más avanzadas técnicas y métodos de perfilado (estático y dinámico) y de estructurarlas, jerarquizadamente de forma consensuada con el sujeto pasivo de dicho análisis, de forma coherente con la situación macroeconómica tanto coyuntural como tendencial.

Disponer de los conocimientos y la capacidad de mantenerlos actualizados, necesarios para poder identificar tendencias procedentes de la situación económica nacional e internacional, así como la evolución de los distintos mercados financieros, de forma que aprovechen de un modo profesional las oportunidades y amenazas que estas tendencias puedan suponer, para una persona física o jurídica concreta, de modo que este conocimiento se integre de manera natural en las recomendaciones propias del asesoramiento financiero de dichas personas.

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Identificar la complejidad patrimonial de los clientes  
Identificar los cambios estructurales en el sector financiero.

## SISTEMA DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

Examen Presencial será el 65% de la nota final. Este examen dispondrá de preguntas de cada una de las áreas de especialización, a elección del profesor, entre preguntas cortas, preguntas tipo test o pequeños supuestos o problemas. Para estas pruebas no se permitirá el uso de apuntes ni otro material y sí de calculadora en caso de que el profesor titular lo considere oportuno, usando modelos no programables.  
En el caso especial de esta asignatura de microinformática, si procede, los alumnos podrán traer sus portátiles al examen y remitir sus contestaciones por mail al profesor y/o subirlos al aula virtual de la Universidad en el apartado oportuno.

Componente práctico 25% de la nota final. Los alumnos realizarán una práctica individual o en grupo siguiendo la indicaciones del profesor el día que se realice la misma.

Asistencia y Participación 10% de la nota final

La convocatoria extraordinaria se seguirá el mismo sistema de evaluación, el alumno tendrá que repetir las actividades suspensas y se mantendrá la nota de los apartados superados.

## BIBLIOGRAFÍA Y OTROS RECURSOS

### Básica

FRANKL, V.E. (2004), El hombre en busca del sentido. Herber, Barcelona. (LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO)

Grinstein, Cesar. Abracadabra: Las habilidades y los valores que permiten una comunicación efectiva. (HABILIDADES DE COMUNICACIÓN)

Kahneman, Daniel. Pensar rápido, pensar despacio. (TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN)

Marshall B. Rosenberg. Comunicación no violenta: un lenguaje de vida. (HABILIDADES DE COMUNICACIÓN)

MICHAEL LABOEF, "El gran principio del Management" (LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO)

RABOUIN, R..R. (2007), El sentido del liderazgo, Pearson Education, Argentina. (LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO)

Ury, William & Fisher, Roger. Obtenga el sí. (TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN)