

Guía Docente

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Titulación: Master Universitario en Banca y Finanzas

Rama de Conocimiento: Ciencias Sociales y Jurídicas

Facultad/Escuela: Ciencias de la Comunicación

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

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.

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.

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

Comprender y evaluar la situación financiera global de cualquier cliente.

Saber para trabajar en grupo, integrando distintas disciplinas, experiencias y puntos de vista.

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.

Ser capaz de comunicar, defender y en su caso negociar los matices y alternativas, con quienes son sujeto pasivo de las recomendaciones de asesoramiento financiero, en un contexto de interactividad y de fuerte asimetría de conocimientos, tanto en un escenario de personas físicas como de personas jurídicas. Poniendo en suerte un conjunto de habilidades adaptadas de comunicación y negociación.

DISTRIBUCIÓN DE LOS TIEMPOS DE TRABAJO

ACTIVIDAD PRESENCIAL	ACTIVIDAD NO PRESENCIAL
20 horas	30 horas

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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

- Transmitir y comunicar ideas de forma financiera.
- Profundizar en el asesoramiento financiero al cliente

TEMARIO

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?

METODOLOGÍA

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.

METODOLOGÍA/ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

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.

SISTEMA DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

La evaluación será continua y formativa y se adaptará al carácter de las asignaturas y las competencias a evaluar. La calificación final será el resultado de ponderar numéricamente una serie de calificaciones de carácter

individual con otras obtenidas a través del trabajo en grupo.

- 10% Asistencia y participación
- 40% Resolución de casos y actividades diarias en clase.
- 50% Examen individual.

El examen individual se realizará de acuerdo con los contenidos impartidos en las áreas de especialización docente de la asignatura que comprendan de cuatro o más horas de clase.

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía básica

LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO

- RABOUIN, R..R. (2007), El sentido del liderazgo, Pearson Education, Argentina.
- FRANKL, V.E. (2004), El hombre en busca del sentido. Herber, Barcelona.
- MICHAEL LABOEF, "El gran principio del Management"

HABILIDADES DE COMUNICACIÓN

Comunicación no violenta: un lenguaje de vida. Marshall B.Rosenberg
Abracadabra: Las habilidades y los valores que permiten una comunicación efectiva. César Grinstein

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Obtenga el sí. William Ury y Roger Fisher
Pensar rápido, pensar despacio. Daniel Kahneman