

**FITXA IDENTIFICATIVA****Dades de l'Assignatura**

|                      |                                               |
|----------------------|-----------------------------------------------|
| <b>Codi</b>          | 35144                                         |
| <b>Nom</b>           | Estils de lideratge i tècniques de negociació |
| <b>Cicle</b>         | Grau                                          |
| <b>Crèdits ECTS</b>  | 4.5                                           |
| <b>Curs acadèmic</b> | 2022 - 2023                                   |

**Titulació/titulacions**

| <b>Titulació</b>       | <b>Centre</b>       | <b>Curs</b> | <b>Període</b>      |
|------------------------|---------------------|-------------|---------------------|
| 1317 - Grau de Turisme | Facultat d'Economia | 4           | Primer quadrimestre |

**Matèries**

| <b>Titulació</b>       | <b>Matèria</b>            | <b>Caràcter</b> |
|------------------------|---------------------------|-----------------|
| 1317 - Grau de Turisme | 31 - Psicologia Social II | Optativa        |

**Coordinació**

| <b>Nom</b>            | <b>Departament</b>      |
|-----------------------|-------------------------|
| BONAVIA MARTIN, TOMAS | 306 - Psicologia Social |

**RESUM**

L'assignatura "Estils de lideratge i tècniques de negociació" ofereix als alumnes una visió general sobre l'exercici del lideratge i les habilitats de negociació en les organitzacions des d'una aproximació psicosocial. Els coneixements i aptituds adquirits capacitaran a l'estudiant per a la millor comprensió de l'exercici del lideratge i el desenrotllament de les seues capacitats en els processos de gestió de conflicte i participació en processos de negociació en les organitzacions turístiques.

**CONEIXEMENTS PREVIS**



### **Relació amb altres assignatures de la mateixa titulació**

No heu especificat les restriccions de matrícula amb altres assignatures del pla d'estudis.

### **Altres tipus de requisits**

No es necessita cap coneixement previ per a cursar esta assignatura

## **COMPETÈNCIES**

### **1317 - Grau de Turisme**

- Que els estudiants hagen demostrat posseir i comprendre coneixements en una àrea d'estudi que parteix de la base de l'ensenyament secundari general, i se sol trobar a un nivell que, si bé recolza en llibres de text avançats, inclou també alguns aspectes que impliquen coneixements procedents de l'avantguarda del seu camp d'estudi.
- Que els estudiants sàpiguen aplicar els coneixements al seu treball o vocació d'una forma professional i posseïsquen les competències que se solen demostrar per mitjà de l'elaboració i la defensa d'arguments i la resolució de problemes dins la seua àrea d'estudi.
- Que els estudiants tinguen la capacitat de reunir i d'interpretar dades rellevants (normalment, dins la seua àrea d'estudi) per emetre judicis que incloguen una reflexió sobre assumptes rellevants d'índole social, científica o ètica.
- Que els estudiants puguin transmetre informació, idees, problemes i solucions a un públic tant especialitzat com no especialitzat.
- Que els estudiants hagen desenvolupat les habilitats d'aprenentatge necessàries per emprendre estudis posteriors amb un alt grau d'autonomia.
- Comprendre els principis del turisme: la seua dimensió espacial, social, cultural, política, laboral i econòmica.
- Comprendre el caràcter dinàmic i evolutiu del turisme i de la nova societat de l'oci.
- Manejar tècniques de comunicació.
- Planificar i gestionar els recursos humans de les organitzacions turístiques.

## **RESULTATS DE L'APRENENTATGE**

- Comprensió dels principis i dimensions psicosocials i soci-ambientals del turisme.
- Comprensió del caràcter dinàmic del turisme i dels processos psicosocials implicats (influència social, percepció social, atribució o actituds socials).
- Coneixement del maneig i aplicació de tècniques de comunicació interpersonal.



- Capacitat d'identificació de dimensions bàsiques en la gestió dels RR.HH en les organitzacions turístiques (grup de treball i equip de treball, processos de negociació o solució de conflictes).
- Anàlisi i identificació de les relacions interpersonals i intergrupals.
- Coneixement i aplicació d'habilitats socials i tècniques de grups.
- Coneixement de la direcció i gestió de grups i dels estils de lideratge.

## **DESCRIPCIÓ DE CONTINGUTS**

### **1. Lideratge i direcció en les organitzacions**

- 1.1 Definició
- 1.2 Lideratge i direcció
- 1.3 Estils de lideratge: aproximacions teòriques
  - 1.3.1 El lideratge com conducta
  - 1.3.2 El lideratge contingent
  - 1.3.3 El lideratge transformacional i carismàtic

### **2. Habilitats de lideratge i direcció d'equips**

- 2.1 Rols i competències del líder
- 2.2 El lideratge d'equips de treball
- 2.3 Lideratge i desenvolupament d'equips

### **3. El lideratge i la gestió d'emocions**

- 3.1 Introducció al concepte d'intel·ligència emocional
- 3.2 Lideratge i intel·ligència emocional
- 3.3 El lideratge i la gestió de conflictes

### **4. Conflicte i negociació en les organitzacions**

- 4.1 Delimitació conceptual
- 4.2 La gestió del conflicte
- 4.3 La negociació com procés de resolució de conflictes

### **5. Disseny i planificació d'un procés de negociació**

- 5.1 Aspectes conceptuals de la negociació
- 5.2 Estratègies i tàctiques de negociació
- 5.3 La preparació de la negociació
- 5.4 El desenvolupament de la negociació

**VOLUM DE TREBALL**

| ACTIVITAT                                       | Hores         | % Presencial |
|-------------------------------------------------|---------------|--------------|
| Classes de teoria                               | 30,00         | 100          |
| Pràctiques en aula                              | 15,00         | 100          |
| Preparació d'activitats d'avaluació             | 20,00         | 0            |
| Preparació de classes de teoria                 | 7,00          | 0            |
| Preparació de classes pràctiques i de problemes | 40,00         | 0            |
| <b>TOTAL</b>                                    | <b>112,00</b> |              |

**METODOLOGIA DOCENT**

El propòsit del docent és implementar un aprenentatge teòric i pràctic de la matèria, facilitant a l'alumnat els continguts fonamentals perquè puguin accedir al coneixement en profunditat dels temes proposats.

Per això, durant les classes es faran servir diverses perspectives d'aprenentatge com ara: classes magistrals, aprenentatge cooperatiu, significatiu, basat en el maneig de fonts, pràctic i d'investigació.

**AVALUACIÓ**

L'avaluació constarà de:

- Un examen obligatori tipus test (70% de la qualificació final) que versarà sobre els temes inclosos en el programa, en el qual les respostes errònies penalitzaran. És requisit per aprovar l'assignatura obtenir un mínim de 3 punts dels 7 possibles en aquest apartat.
- Un treball obligatori (30% de la qualificació final) en el qual l'alumne/a haurà d'integrar els diversos continguts tractats en l'assignatura.

Consideracions addicionals:

- En cas d'avançament de convocatòria, l'avaluació continuarà els mateixos elements i ponderacions assenyalats anteriorment.
- Es prendran les mesures antiplagio oportunes basades en els mitjans que proporciona la nostra Universitat.
- La qualificació d'aquesta assignatura queda sotmesa a allò que es disposa en la Normativa vigent de Qualificacions de la Universitat de València. Així mateix, la consulta i impugnació de la qualificació obtinguda queda sotmesa a allò que es disposa en el Reglament d'Impugnació de Qualificacions vigent.



## REFERÈNCIES

### Bàsiques

- Goleman, D. (2000). La práctica de la inteligencia emocional. Barcelona: Kairós.
- González, P., Llinares, L. y Zurriaga, R. (2012). Gestión positiva del conflicto. Madrid: Síntesis.
- Hayes, N. (2002). Dirección de equipos de trabajo. Madrid: Thomson.
- Kennedy, G., Benson, J. y McMillan, J. (1990). Cómo negociar con éxito. Bilbao: Deusto.
- Kinicki, A. y Kreitner, R. (2003). Comportamiento organizacional: conceptos, problemas y prácticas (capítulo 14, pp. 348-365). México: McGraw-Hill.
- Munduate, L. y Medina, F. J. (2005). Gestión del conflicto, negociación y mediación. Madrid: Pirámide.

### Complementàries

- Alcover de la Hera, C. M., Martínez Íñigo, D., Rodríguez Mazo, F. y Domínguez Bilbao, R. (2004). Gestión del conflicto. En Alcover de la Hera, C. M., Martínez Íñigo, D., Rodríguez Mazo, F. y Domínguez Bilbao, R. (eds). Introducción a la psicología del trabajo (pp. 419-452). Madrid: McGraw-Hill.
- Álvarez de Mon, S., Cardona, P., Chinchilla, N. y Pin-Arboledas, J. M. (2001). Paradigmas del liderazgo: claves de la dirección de personas. Madrid: McGraw-Hill.
- De Manuel, y Martínez-Vilanova, R. (2001). Técnicas de negociación: un método práctico. Madrid: ESIC.
- Goleman, D., Boyatzis, R. y McKee, A. (2003). El líder resonante crea más. Barcelona: De Bolsillo.
- Munduate, L. y Martínez, J. M. (1994). Conflicto y negociación. Madrid: Eudema.
- Munduate, L., Martínez, R., Medina, F. J. y Butts, Th. (2008). Manual para la mediación laboral. Sevilla: Consejo Andaluz de Relaciones Laborales.
- Ovejero, A. (2004). Técnicas de negociación: cómo negociar eficaz y exitosamente. Madrid: McGrawHill.
- Peiró, J. M. (1995). Psicología de la Organización (vol. I y II). Madrid: UNED.