

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

Codi	40099
Nom	Habilitats directives i de direcció d'equips
Cicle	Màster
Crèdits ECTS	5.0
Curs acadèmic	2019 - 2020

Titulació/titulacions

Titulació	Centre	Curs	Període
2114 - M.U. en Màrqueting i Investigació de Mercats 11-V.2	Facultat d'Economia	1	Primer quadrimestre

Matèries

Titulació	Matèria	Caràcter
2114 - M.U. en Màrqueting i Investigació de Mercats 11-V.2	7 - Desenvolupament d'habilitats socials i directives i entorn operatiu de màrqueting	Obligatòria

Coordinació

Nom	Departament
COMECHE MARTINEZ, JOSE MANUEL	105 - Direcció d'Empreses 'Juan José Renau Piqueras'

RESUM

En l'assignatura Habilitats Directives i de direcció d'equips es pretén transmetre i fomentar les competències i habilitats bàsiques per a millorar la interacció amb altres persones, ja siga un equip de treball, clients, proveïdors, agents socials. A més es busca donar a conèixer estratègies i tècniques de negociació i de parlar en públic, lideratge i motivació, entre altres aspectes.

L'objectiu d'esta assignatura és la millora de competències de gestió i interpersonals, en les que se sustenta part de l'èxit dels gerents i directius de les empreses. És una assignatura específica per al Desenvolupament d'habilitats directives i la direcció d'equips, que inclou: competències de direcció (funcions directives, percepció del canvi, definició de metes, presa de decisions, supervisió i control, gestió del temps, delegación,...) ; i competències de gestió o interpersonals (lideratge, treball en equip, comunicació i direcció de reunions, gestió de conflictes, negociació,...).



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

En relació amb altres assignatures de la mateixa titulació, no s'han especificat restriccions de matrícula amb altres assignatures del pla d'estudis.

Els coneixements previs són els propis d'accés al Màster.

COMPETÈNCIES

2114 - M.U. en Màrqueting i Investigació de Mercats 11-V.2

- Saber aplicar els coneixements adquirits i ser capaços de resoldre problemes en entorns nous o poc coneguts, dins contextos més amplis (o multidisciplinaris) relacionats amb l'àrea d'estudi.
- Posseir les habilitats d'aprenentatge que els permeten continuar estudiant d'una forma que haurà de ser en gran manera autodirigida o autònoma.
- Ser capaços d'integrar coneixements i afrontar la complexitat de formular judicis a partir d'una informació que, sent incompleta o limitada, incloga reflexions sobre les responsabilitats socials i ètiques vinculades a l'aplicació dels seus coneixements i judicis.
- Saber comunicar les conclusions i els coneixements i les raons últimes que les sustenten a públics especialitzats i no especialitzats d'una manera clara i sense ambigüitats.
- Posseir i comprendre coneixements que aportin una base o oportunitat de ser originals en el desenvolupament i / o aplicació d'idees, sovint en un context de recerca.
- Ser capaços de buscar, ordenar, analitzar i sintetitzar la informació, seleccionant la que resulta pertinent per a la presa de decisions.
- Saber treballar en equip amb eficàcia i eficiència.
- Ser capaços de prendre decisions tant individuals com col·lectives en la seva tasca professional i / o investigadora.
- Tenir una actitud proactiva davant dels possibles canvis que es produeixin en la seva tasca professional i / o investigadora.
- Ser capaços d'integrar les noves tecnologies en la seva tasca professional i / o investigadora.
- Saber redactar i preparar presentacions per posteriorment exposar-les i defensar-les.
- Ser capaços d'analitzar de forma crítica tant el seu treball com el del seu companys.
- Ser capaços de millorar la interacció amb altres persones (equip de treball, clients, proveïdors, etc.).
- Conèixer les tècniques de negociació i de parlar en públic, entre altres aspectes.



- Ser capaços d'organitzar i planificar les activitats d'un departament de màrqueting en l'àmbit empresarial.
- Saber realitzar les tasques pròpies de la seva professió, tant en empreses privades com en organismes públics.

RESULTATS DE L'APRENENTATGE

L'estudiant, en finalitzar el mòdul, hauria de mostrar (o almenys millorar, sobre la seua situació de partida) actituds com:

1. Seleccionar i utilitzar correctament diferents fons d'informació tant en format tradicional com electrònic.
2. Preparar documents i informes presentats en un text escrit de forma comprensible, organitzada, documentada i il·lustrada.
3. Articular correctament un discurs oral, estructurat, coherent, amb bona dicció u ús de vocabulari tècnic.
4. Argumentar i contra arguemntar en situacions de negociació.
5. Aplicat de forma correcta els coneiximents per a la gestió de grups humans.
6. Entendre les diferents tècniques i procediments de lideratge, mes eficients per a la gestió d'equips de treball.

DESCRIPCIÓ DE CONTINGUTS

1. Treball en Equip i Equip de Treball

- 1.1.- Elements estructurals dels Equips de treball (composició, estructura, rols, normes, metes i tasques)
- 1.2.- Processos grupals: Comunicació, Socialització, Presa de decisions i relacions intergrupals
- 1.3.- Efectivitat en l'Equip de Treball: principals tècniques
- 1.4.- Competències personals per al treball en equip

2. Negociació i resolució de conflictes

- 2.1.- Els conflictes interpersonals: la mediació entre persones
- 2.2.- El procés de negociació: preparació i estratègies
- 2.3.- La presa de decisions
- 2.4.- Perfils en la negociació
- 2.5.- Aplicant la creativitat a la resolució de conflictes



3. Motivació, Dinamització i manteniment del factor humà

- 3.1.- Continguts. Entenent el què ens motiva.
- 3.2.- Processos. Entenent com ens motivem.
- 3.3.- Noves aproximacions: Intel·ligència Emocional i Social, el Flow i l'Alineament

4. Habilitats interpersonals bàsiques: estils i aplicacions. Comunicació i Lideratge

- 4.1.- Habilitats interpersonals bàsiques.
- 4.2.- Nivells i estils de Lideratge: variabilitat respecte a l'equip de treball
- 4.3.- Comunicació Verbal i No Verbal

VOLUM DE TREBALL

ACTIVITAT	Hores	% Presencial
Classes teoricopràctiques	35,00	100
Classes de teoria	0,00	100
Assistència a esdeveniments i activitats externes	4,00	0
Lectures de material complementari	6,00	0
Preparació d'activitats d'avaluació	20,00	0
Preparació de classes de teoria	30,00	0
Preparació de classes pràctiques i de problemes	30,00	0
TOTAL	125,00	

METODOLOGIA DOCENT

Classes teòriques lliçó magistral participativa
 Discussió d'articles (lectures)
 Resolució de casos pràctics
 Treball en equip: desenvolupament d'un model de producte i presentació

AVALUACIÓ

Avaluació contínua individual10%
 Treball en grup (desenvolupament i presentació)60%
 Examen final30%
 En tots els apartats haurà de superar-se el 50% del seu valor per a tindre dret a la ponderació que compon la nota definitiva del mòdul.
 Durant el mòdul es realitzaran activitats i dinàmiques que pretenen establir de forma pragmàtica i, al mateix temps divertida, els principis del procés d'adquisició d'habilitats directives i gestió d'equips. Les diferents proves, dinàmiques i jocs a realitzar intenten eliminar barreres actitudinals i conductuals i fer reflexionar a l'alumne sobre les seues possibilitats com a futur directiu i sobre les manques que, a través



del joc, es perceben d'una forma menys traumàtica; però que ajuden a comprendre el camí a seguir per a millorar en l'evolució i millora de competències socials i de treball.

L'avaluació d'aquests processos associats a la capacitació en habilitats no es pot, habitualment, realitzar a través de proves de coneixement, per això, l'observació directa del monitor/docent o professor, determina si algun discent o no participa o no aconsegueix percebre què es proposa amb aquestes dinàmiques, per la qual cosa se segueix un procés d'avaluació/explicació/correcció contínua. D'altra banda, tots els alumnes han d'estar informats que, a causa de les especials característiques del mòdul, l'avaluació del mateix pretén conèixer si s'ha aconseguit/après o, almenys, percebut, els requisits mínims per a poder informar que s'han adquirit o millorat les competències directives, gerencials i socials – treball en equip-. Per a això, s'ha dissenyat un sistema democràtic i participatiu, basat en l'avaluació 360é en la qual no solament avalua el superior/professor, sinó que també ho fan els propis col·legues/companys. Per a poder establir el nivell detallat es distribueix la nota en dues parts, d'una banda, la possibilitat d'aconseguir fins a un 6 en el treball grupal (treball + presentació), i per una altra, aconseguir fins a un 1 per l'assistència i participació en classe –contemplant el possible efecte nul de l'avaluació contínua durant el desenvolupament de l'assignatura- i, fins a un 3 en l'examen final.

La nota final s'incrementarà, si escau, per l'aplicació del punt addicional d'avaluació contínua: "assistència/participació".

La realització del treball grupal pretén posar en valor durant la seua proposta, disseny, elaboració i presentació, els principis de treball en equip, col·laboració, comunicació, lideratge, delegació de tasques, motivació, etc..., que al llarg del mòdul s'han anat desenvolupant com a matèria i contingut d'aquest.

REFERÈNCIES

Bàsiques

- Aguirre, M.A. (2018). Dirigir y Motivar Equipos. Pirámide
- Hunsaker P., Alessandra T. et ál. (2010). El nuevo arte de gestionar equipos: Un enfoque actual para guiar y motivar con éxito. Deusto
- Luna-Arocas, R. (2010). El líder no nace ¡se hace!. Ed. Obelisco
- Puchol, L., Puchol, I. (2016). El libro de las habilidades directivas: 4ª Ed. Díaz de Santos.
- Ríos, I. (2018). Equipos motivados, equipos productivos. Ed. Tébar Flores.
- Thomas, C. J. (2012). Guía Básica Para Mandos Intermedios y Jefes de equipo. FC Editorial.

Complementàries

- Brunet, I. y Belzunegui, A. (2004): La gestión de equipos de trabajo en la estrategia de la empresa. Estudios Financieros, trabajo y seguridad social, vol. 9, nº 251



- Coleman, D. (2018). El cerebro y la inteligencia emocional: nuevos descubrimientos. Penguin Random House Grupo Ed.
- Hayes, N. (2002): Dirección de equipos de trabajo. Una estrategia para el éxito. Thompson, Madrid. Citado en Brunet y Belzunegui (2004).
- Marina, J.A. (2011): Los Secretos de la Motivación. Biblioteca UP. Ed. Ariel.
- Navarro, L., Navarro, X. y Nieto, T. (2011). Dirigir no es solo mandar Es el momento de hacer hacer. Ed. NC
- Puchol, L. (2009): El Libro de la Negociación. Ed. Diaz de Santos. 3ª ED.
- Robbins, S. & Judge, T. (2017): Comportamiento Organizacional 17ª Ed. Pearson Prentice Hall
- Rodrigo, Luis (2006): Habilidades directivas y técnicas de liderazgo. Editorial Ideaspropias, Vigo
- Roger, A. y Vinot, D. (2019) Skills Management. New applications, new questions. Wiley, USA.

ADDENDA COVID-19

Aquesta addenda només s'activarà si la situació sanitària ho requereix i previ acord del Consell de Govern