

**FICHA IDENTIFICATIVA****Datos de la Asignatura**

Código	40099
Nombre	Habilidades directivas y de dirección de equipos
Ciclo	Máster
Créditos ECTS	5.0
Curso académico	2023 - 2024

Titulación(es)

Titulación	Centro	Curso	Periodo
2114 - M.U. en Marketing e Investigación de Mercados11-V.2	Facultad de Economía	1	Primer cuatrimestre

Materias

Titulación	Materia	Caracter
2114 - M.U. en Marketing e Investigación de Mercados11-V.2	7 - Desarrollo de habilidades sociales y directivas y entorno operativo de marketing	Obligatoria

Coordinación

Nombre	Departamento
CRUZ ROS, SONIA	105 - Dirección de Empresas 'Juan José Renau Piqueras'

RESUMEN

En la asignatura **Habilidades Directivas y de dirección de equipos** se pretende transmitir y fomentar las competencias y Habilidades básicas para mejorar la interacción Con otra personas, ya sea un equipo de trabajo interno o en referencia a la relaciones externas: clientes, proveedores, agentes sociales , etc. Además, se busca dar a conocer estrategias y técnicas de negociación, de resolución de conflictos, liderazgo y motivación, entre Otros aspectos.

El Objetivo de esta asignatura es la mejor de competencias de gestión y interpersonales, en las que se sustenta Parte del éxito de los gerentes y directivos de las empresas. Es una asignatura específica para el *Desarrollo de habilidades directivas y la dirección de equipos* , que Incluye: competencias de dirección (funciones directivas, percepción del cambio, definiciones de metas, toma de decisiones, Supervisión y control, gestión del tiempo, delegación, ..); y competencias de gestión o interpersonales (liderazgo, trabajo en equipo, comunicación y dirección de reuniones, gestión de conflictos, negociaciones, ...).



CONOCIMIENTOS PREVIOS

Relación con otras asignaturas de la misma titulación

No se han especificado restricciones de matrícula con otras asignaturas del plan de estudios.

Otros tipos de requisitos

En relación con otras asignaturas de la misma titulación, no se han especificado restricciones de matrícula con otras asignaturas del plan de estudios.

Los conocimientos previos son los propios de acceso al Máster.

COMPETENCIAS

2114 - M.U. en Marketing e Investigación de Mercados11-V.2

- Saber aplicar los conocimientos adquiridos y ser capaces de resolver problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio.
- Poseer las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.
- Ser capaces de 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 sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.
- 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.
- Ser capaces de buscar, ordenar, analizar y sintetizar la información, seleccionando aquella que resulta pertinente para la toma de decisiones.
- Saber trabajar en equipo con eficacia y eficiencia.
- Ser capaces de tomar decisiones tanto individuales como colectivas en su labor profesional y/o investigadora.
- Tener una actitud proactiva ante los posibles cambios que se produzcan en su labor profesional y/o investigadora.
- Ser capaces de integrar las nuevas tecnologías en su labor profesional y/o investigadora.
- Saber redactar y preparar presentaciones para posteriormente exponerlas y defenderlas.
- Ser capaces de analizar de forma crítica tanto su trabajo como el de su compañeros.
- Ser capaces de mejorar la interacción con otras personas (equipo de trabajo, clientes, proveedores, etc.).



- Conocer las técnicas de negociación y de hablar en público, entre otros aspectos.
- Ser capaces de organizar y planificar las actividades de un departamento de marketing en el ámbito empresarial.
- Saber realizar las labores propias de su profesión, tanto en empresas privadas como en organismos públicos.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Al finalizar el curso, el alumno deberá mostrar o al menos mejorar sobre su situación de partida actitudes como:

1. Seleccionar y utilizar correctamente distintas fuentes de información tanto en formato tradicional como electrónico.
2. Preparar documentos e informes presentados en un texto escrito de forma comprensible organizada, documentada e ilustrada.
3. Articular correctamente un discurso oral, estructurado, coherente, con buena dicción y empleo de vocabulario técnico.
4. Argumentar y contrargumentar en situaciones de negociación
5. Aplicar de forma correcta los conocimientos para la gestión de grupos humanos.
6. Entender las distintas técnicas y procedimiento de liderazgo, mas eficientes para la gestión de equipos de trabajo.

DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS

1. Fundamentos y análisis del comportamiento de las personas.

Tratar de describir y analizar los aspectos que conforman el comportamiento humano en el ámbito laboral, como paso previo a la determinación de las causas que les impulsar a moverse y actuar.

2. Motivación, Dinamización y mantenimiento del factor humano

- 3.1.- Contenidos. Entendiendo el qué nos motiva.
- 3.2.- Procesos. Entendiendo cómo nos motivamos.
- 3.3.- Nuevas aproximaciones: Inteligencia Emocional y Social, el Flow y el Alineamiento.

3. Trabajo en Equipo y Equipo de Trabajo

- 1.1.- Elementos estructurales de los Equipos de trabajo (composición, estructura, roles, normas, metas y tareas)
- 1.2.- Procesos grupales: Comunicación, Socialización, Toma de decisiones y relaciones intergrupales
- 1.3.- Efectividad en el Equipo de Trabajo: principales técnicas
- 1.4.- Competencias personales para el trabajo en equipo

**4. Habilidades interpersonales básicas: estilos y aplicaciones. Comunicación y Liderazgo**

- 4.1.- Habilidades interpersonales básicas.
- 4.2.- Niveles y estilos de Liderazgo: variabilidad respecto al equipo de trabajo
- 4.3.- Comunicación Verbal y No Verbal

5. Negociación y resolución de conflictos

- 2.1.- Los conflictos interpersonales: la mediación entre personas
- 2.2.- El proceso de negociación: preparación y estrategias
- 2.3.- La toma de decisiones
- 2.4.- Perfiles en la negociación
- 2.5.- Aplicando la creatividad a la resolución de conflictos

VOLUMEN DE TRABAJO

ACTIVIDAD	Horas	% Presencial
Clases teórico-prácticas	35,00	100
Clases de teoría	0,00	100
Asistencia a eventos y actividades externas	4,00	0
Lecturas de material complementario	6,00	0
Preparación de actividades de evaluación	20,00	0
Preparación de clases de teoría	30,00	0
Preparación de clases prácticas y de problemas	30,00	0
TOTAL	125,00	

METODOLOGÍA DOCENTE

Clases teóricas lección magistral participativa

Discusión de artículos (lecturas)

Resolución de casos prácticos

Trabajo en equipo: desarrollo de un modelo de producto y presentación

La metodología propuesta puede ser desarrollada tanto de forma presencial como a distancia si las circunstancias lo exigen.



EVALUACIÓN

Evaluación continua individual 10%

Trabajo en grupo (desenvolupament y presentación) 70%

Examen final 20%

En todos los apartados, deberá superarse el 50% del valor total para tener derecho a la ponderación que compone la nota definitiva del módulo.

Durante el módulo se realizan actividades y dinámicas que pretenden establecer de forma pragmática y, al mismo tiempo amena, los principios del Proceso de Adquisición de habilidades directivas y gestión de equipos. Las distintas Pruebas, dinámicas y role-playings a realizar, intentan eliminar barreras actitudinales y conductuales y hacer reflexionar al alumno acerca de sus POSIBILIDADES como futuro directivo y, al mismo tiempo, sobre carencias o debilidades que, a través del juego, se perciben de una forma menos traumática pero que ayudan a comprender el camino a seguir para mejor en la evolución y desarrollo de competencias sociales y de trabajo.

La evaluación estos procesos asociados a la capacitación en Habilidades, sobre todo de tipo grupal, no se puede, habitualmente, realizar a través de Pruebas de Conocimiento, por ello, la observación directa del monitor / docente o profesor, determina si algún discente, o no participa o no alcanza a PERCIBIR qué se propone con estas dinámicas, por lo que se sigue un Proceso de Evaluación / explicación / Corrección continúa. Por otro lado, todos los alumnos deben estar informados de que, debido a las especiales características del módulo, con la evaluación del mismo pretende conocer si se han alcanzado / aprendido o, al menos, percibido, los requisitos mínimos para poder informar que se han adquirido o mejorado las competencias directivas, gerenciales y sociales - trabajo en equipo-. Para ello, se ha diseñado un sistema democrático y participativo, basado en la Evaluación 360º en la que no sólo evalúa el superior / profesor, sino que también lo hacen los propios colegas / compañeros. Para poder establecer el nivel detallado se distribuye la nota en TRES partes, en primer lugar, existe la POSIBILIDAD de alcanzar hasta un 7 en el trabajo grupal (trabajo + presentación), y por otra, alcanzar hasta un 1 por la asistencia y participación en clase -se contempla el posible efecto nulo de la Evaluación Continúa durante el desenvolupament de la asignatura- y, hasta un 2 en el examen final.

La realización del trabajo grupal pretende poner en valor mediante el diseño, elaboración y presentación del Trabajo Final, los principios de trabajo en equipo, colaboración, comunicación, liderazgo, delegación de tareas, motivación, etc ..., que a lo largo del módulo se han ido desarrollando como materia y contenido del Mismo.

En caso necesario, se podrá incrementar el peso de los trabajos académicos, para ajustarse a las posibles situaciones docencia Hasta alcanzar el 100% de la calificación.

El Apartado correspondiente el Trabajo Grupal NO podrá ser Objetivo de Recuperación en 2ª convocatoria sin existir, por tanto, POSIBILIDAD de trasladar de la nota o parte ella (de la primera a la segunda convocatoria a la segunda). En segunda convocatoria, en todo caso, se realizará una prueba final -tipo test- cuya nota servirá para medir el grado de Evolución y desarrollo del alumno en la materia. En ningún caso, esta nota podrá ser superior a 5 puntos.



REFERENCIAS

Básicas

- Aguirre, M.A. (2018). Dirigir y Motivar Equipos. Pirámide
- Ríos, I. (2018). Equipos motivados, equipos productivos. Ed. Tébar Flores.
- Pérez Gorostegui, E (2018). Comportamiento humano y Habilidades Directivas Ed. Universitaria Ramón Areces
- García del Junco, J. y Brás-Dos_Santos, J.M. (2020): Habilidades directivas. Ed Pirámide
- Whetten, D. y Cameron, K (2016): Desarrollo de Habilidades Directivas. Ed Pearson

Complementarias

- 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.
- Thomas, C. J. (2012). Guía Básica Para Mandos Intermedios y Jefes de equipo. FC Editorial.
- 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.