

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

Codi	40099
Nom	Habilitats directives i de direcció d'equips
Cicle	Màster
Crèdits ECTS	5.0
Curs acadèmic	2023 - 2024

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
CRUZ ROS, SONIA	105 - Direcció d'Empreses 'Juan José Renau Piqueras'

RESUM

En la assignatura **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, ...).

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 capaçs 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 capaçs 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 capaçs d'analitzar de forma crítica tant el seu treball com el del seu companys.
- Ser capaçs 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 capaçs 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 nogociació.
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. Fonaments i anàlisi del comportament de les persones

Tractar de descriure i analitzar els aspectes que conformen el comportament humà en l'àmbit laboral, com a pas previ a la determinació de les causes que els impulsaren a moure's i actuar.

**2. 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

3. 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

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

5. 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

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

La metodologia proposada pot ser desenvolupada tant de forma presencial com a distància si les circumstàncies ho exigeixen.

AVALUACIÓ

Evaluación continua individual	10%
Trabajo en grupo (desarrollo y presentación)	70%
Examen final	20 %

En todos los apartados deberá superarse el 50% de su 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 acero reflexionar alumno Acerca de sobre POSIBILIDADES como futuro directivo y, al Mismo tiempo, sobre sobre carencias que, a través del juego, se percibía 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 ellos, la observación directa del monitor / docente o profesor, determina si algún discente, o no participa o no alcanza a PERCIBIRAN qué se propone con estas dinámicas, por lo que se sea un Proceso de Evaluación / explicación / Corrección continúa. Por otro lado, todos los alumnos Deben estar informados de que, debida a las especiales características del módulo, la Evaluación del Mismo pretende conocer si se ha alcanzado / aprendido o, al menos, percibido, los Requisitos mínimos para poder informar que se han adquirido o Mejorada las competencias directivas, gerenciales y sociales - trabajo en equipo-. Para Ello, se ha diseñado un sistema democrático y participativo, basada en la Evaluación 360° en la que no Sólo evalúa el superior / profesor, sino que también el Hacen los Propios colegas / Compañeros. Para poder establecia el nivel detallada se distribuye la nota en dos partes, por una Parte, 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 -contemplada el posible efecto nulo de la Evaluación continúa durant el desenvolupament de la asignatura- y, Hasta un 2 en el examen final.

La nota final se incrementará, en super caso, por la aplicació del punto adicional de Evaluación continúa: "asistencia / participación ".



La realización del trabajo grupal pretende poner en valor durante sume Propuesta, diseño, elaboración y presentación, 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 corresÂpondiente el Trabajo Grupal NO podrá ser Objetivo de Recuperación en 2ª convocatoria sin existir, por tan, POSIBILIDAD de trasladar de la nota o Parte del portal ella de la primera a la segunda convocatoria. 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.

REFERÈNCIES

Bàsiques

- 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

Complementàries

- 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 Rabdom 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.