



DATOS IDENTIFICATIVOS

Liderazgo y Habilidades Directivas

Asignatura	Liderazgo y Habilidades Directivas			
Código	V55M088V01304			
Titulación	Máster Universitario en Dirección y Administración de Empresas (MBA)			
Descriptores	Creditos ECTS 3	Seleccione OB	Curso 2	Cuatrimestre 1c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Departamento de la Escola de Negocios Caixanova (Vigo)			
Coordinador/a	Jamardo Suárez, Begoña			
Profesorado	Castejón Ruíz, Pablo Jamardo Suárez, Begoña Santamaría Martínez, Gloria			
Correo-e	bjamardo@escueladenegociosncg.ed			
Web	http://www.escueladenegociosncg.edu			
Descripción general				

Competencias de titulación

Código	
A3	Habilidad para manejar con soltura las herramientas ofimáticas, así como para utilizar las herramientas, aplicaciones y sistemas que facilitan la búsqueda y el análisis de información.
A9	Habilidad para desarrollar las destrezas necesarias para el ejercicio de una dirección efectiva de equipos de personas.
A13	Habilidad para poner en práctica los conocimientos adquiridos en las materias fundamentales.
B4	El alumno debe ser capaz de tratar situaciones complejas e impredecibles de forma sistemática y creativa, con juicio crítico, con información incompleta, asumiendo riesgos, tomando decisiones y comunicándolas a cualquier tipo de audiencia.
B6	El alumno debe ser capaz de comunicarse correctamente tanto oralmente como por escrito, utilizando la tecnología más actual.
B8	El alumno debe ser capaz de actuar con eficacia en una variedad de roles de equipo y asumir funciones de liderazgo, en su caso.

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Tipología	Resultados de Formación y Aprendizaje
Capacidad para identificar sus principales cualidades y algunas de sus carencias principales para el desarrollo de su destreza directiva.	saber Saber estar /ser	A9 B4 B8
Capacidad para establecer un plan de mejora personalizado para la optimización de su potencial directivo.	saber hacer Saber estar /ser	A9 B4 B8
Conocer las dificultades más frecuentes que tenemos en nuestra comunicación y adquirir actitudes adecuadas para afrontarlas.	saber Saber estar /ser	A9 B4 B6 B8

Capacidad para preparar negociaciones y evaluarlas convenientemente una vez celebradas.	saber hacer Saber estar /ser	A9 A13 B4 B6 B8
Capacidad para diseñar una presentación efectiva, individualmente y en equipo.	saber hacer Saber estar /ser	A3 A9 A13 B4 B6 B8

Contenidos

Tema	
Tema 1. LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO	1.1. Integración del equipo 1.2. Trabajo en equipo 1.3. Dirección de equipos 1.4. Método del caso 1.5. Formación outdoor
Tema 2. COMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN	2.1. Comunicación 2.2. Negociación
Tema 3. PRESENTACIONES EFICACES	3.1. Preparación de una presentación 3.2. La puesta en escena: el poder del lenguaje corporal 3.3. Gestión del turno de preguntas 3.4. Simulación práctica de la presentación del Plan de Marketing

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Estudio de casos/análisis de situaciones	10	10	20
Salidas de estudio/prácticas de campo	0	10	10
Presentaciones/exposiciones	10	10	20
Sesión magistral	10	10	20
Pruebas de autoevaluación	0	5	5

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

	Descripción
Estudio de casos/análisis de situaciones	Análisis de un hecho, problema o suceso real con la finalidad de conocerlo, interpretarlo, resolverlo, generar hipótesis, contrastar datos, reflexionar, completar conocimientos, diagnosticarlo y entrenarse en procedimientos alternativos de solución.
Salidas de estudio/prácticas de campo	Actividades de aplicación de los conocimientos a situaciones concretas y de adquisición de habilidades básicas y procedimentales relacionadas con la materia objeto de estudio. Se desarrollan en espacios no académicos exteriores. Entre ellas se pueden citar prácticas de campo, visitas a eventos, centros de investigación, empresas, instituciones... de interés académico-profesional para el alumno.
Presentaciones/exposiciones	Exposición por parte del alumnado ante el docente y/o un grupo de estudiantes de un tema sobre contenidos de la materia o de los resultados de un trabajo, ejercicio, proyecto... Se puede llevar a cabo de manera individual o en grupo.
Sesión magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Sesión magistral	Actividad académica desarrollada por el profesorado, individual o en pequeño grupo, que tiene como finalidad atender las necesidades y consultas del alumnado relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la materia, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad puede desarrollarse de forma presencial o de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).

Estudio de casos/análisis de situaciones	Actividad académica desarrollada por el profesorado, individual o en pequeño grupo, que tiene como finalidad atender las necesidades y consultas del alumnado relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la materia, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad puede desarrollarse de forma presencial o de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).
Salidas de estudio/prácticas de campo	Actividad académica desarrollada por el profesorado, individual o en pequeño grupo, que tiene como finalidad atender las necesidades y consultas del alumnado relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la materia, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad puede desarrollarse de forma presencial o de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).
Presentaciones/exposiciones	Actividad académica desarrollada por el profesorado, individual o en pequeño grupo, que tiene como finalidad atender las necesidades y consultas del alumnado relacionadas con el estudio y/o temas vinculados con la materia, proporcionándole orientación, apoyo y motivación en el proceso de aprendizaje. Esta actividad puede desarrollarse de forma presencial o de forma no presencial (a través del correo electrónico o del campus virtual).

Evaluación

Descripción	Calificación
Pruebas de autoevaluación Pruebas en las que el alumno valora sus logros en función de los objetivos propuestos y determina los factores que pueden influir en su actuación.	50

Otros comentarios sobre la Evaluación

La asistencia a las sesiones presenciales es obligatoria.

Fuentes de información

- BERCOFF, M. (2001): *El arte de la negociación*. DEUSTO
- Borrell, F. (1996): *Comunicar bien para dirigir mejor*, Gestión 2000.
- BORRELL, F. (1996): *Comunicar bien para dirigir mejor*. GESTIÓN 2000.
- Carbonell, R. (2006): *Presentaciones Efectivas en Público*, Edaf.
- CASADO, M. (2000): *Comunicación, Conflicto y estrategias de Negociación*. DEUSTO
- Demory, B. (1987): *Cómo dirigir y animar las reuniones de trabajo*. DEUSTO.
- Douglass, M. (1997): *El management del tiempo en el trabajo en equipo*, Ed. PAIDOS.
- FISHER, R. (1999): *Obtenga el sí*. GESTIÓN 2000.
- Glass, L. (2004): *Cómo expresarse correctamente*. Ed. PAIDOS
- Goleman, D., Boyatzis R. y A. McKee (2006): *El líder resonante crea más*. PLAZA & JANES.
- Grove, A. (1989): *Las relaciones interpersonales en el trabajo*. Ed. DEUSTO
- Harvard Business School Press (2004): *Presentaciones que persuaden y motivan*, Gestión 2000.
- HAWVER, D.A., (2001): *Cómo mejorar su capacidad de Negociación*. MODERN BUSINESS REPORTS, N. YORK
- Janner, G. (1987): *Cómo presentar con éxito nuestras ideas a los demás*. Ed. DEUSTO
- Núñez, T. y Loscertales, F. (1996): *El grupo y su eficacia*, EHB.
- Pease, A. (2006): *El lenguaje del cuerpo: Cómo interpretar a los demás a través de sus gestos*, Amat Editorial.
- Rodríguez, J.M. (1996): *El reto del trabajo en equipo*, IESE.
- Steiner, C. (1998): *La educación emocional*. Ed. DIAZ DE SANTOS
- STRAYHORN, J.M. (1986): *Cómo dialogar de forma constructiva*. DEUSTO, DESARROLLO PERSONAL.

- URY, W. (2002): *Supere el No.* GRUPO EDITORIAL NORMA, BOGOTÁ
- Velilla, R. (2002): *El poder de las Presentaciones Efectivas: Guía práctica de comunicación oral para directivos*, Gestión 2000.

Recomendaciones
