



## DATOS IDENTIFICATIVOS

### Habilidades personales, directivas y comerciales

Asignatura	Habilidades personales, directivas y comerciales			
Código	V06G270V01705			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OP	4	1c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Organización de empresas y marketing			
Coordinador/a	López Vidal, María Pilar			
Profesorado	González-Portela Garrido, Alicia Trinidad López Vidal, María Pilar			
Correo-e	mplopez@uvigo.es			
Web	<a href="http://www.euee.uvigo.es">http://www.euee.uvigo.es</a>			
Descripción general	Esta materia trata de formar al alumno en las habilidades personales básicas necesarias en la dirección y gestión de empresas dedicadas a las actividades comerciales.			

### Competencias de titulación

Código	
A8	CE8. Comprender los procesos psicosociológicos mediante los cuales las personas aprenden, deciden, se comunican, gestionan sus necesidades y relaciones, negocian, compran, etc. con el fin de desarrollar competencias útiles en el ámbito personal y profesional.
B6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
B7	CT7. Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación.
B8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
B15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.
B18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

### Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje
Comprender los procesos psicosociológicos mediante los cuales las personas aprenden, deciden, se comunican, gestionan sus necesidades y relaciones, negocian, compran, etc. con el fin de desarrollar competencias útiles en el ámbito personal y profesional.	A8
Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.	B6
Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación.	B7
Capacidad para liderar y trabajar en equipo.	B8
Compromiso ético en el trabajo.	B15
Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.	B18

### Contenidos

Tema	
1. El comportamiento de las personas y la cultura empresarial	
2. Habilidades personales	2.1. Atributos individuales 2.2. Usos sociales

3. Habilidades directivas	3.1. Liderazgo personal y profesional 3.2. Toma de decisiones 3.3. Trabajo en equipo 3.4. Motivación del personal 3.5. Resolución de conflictos 3.6. Organización y dirección de reuniones
4. Habilidades comerciales	4.1. Comunicación 4.2. Negociación 4.3. Hablar en público
5. Imagen personal y profesional y su repercusión en la imagen de la empresa	

<b>Planificación</b>			
	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Sesión magistral	28	30	58
Estudio de casos/análisis de situaciones	20	50	70
Pruebas de respuesta corta	2	20	22

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

<b>Metodologías</b>	
	Descripción
Sesión magistral	Exposición de los contenidos teóricos básicos para el desarrollo de la materia y su aplicación al análisis de situaciones.
Estudio de casos/análisis de situaciones	Planteamiento de situaciones relacionadas con la materia teórica con el fin de analizar la forma de actuación ante hechos reales o ficticios que pueden ocurrir en la actividad de la empresa.

<b>Atención personalizada</b>	
Metodologías	Descripción
Estudio de casos/análisis de situaciones	Tanto a nivel de grupo de prácticas como en tutorías personales habrá un seguimiento personal de cada alumno, en el desarrollo de esta materia.

<b>Evaluación</b>		
	Descripción	Calificación
Sesión magistral	Preguntas de respuesta corta sobre los temas del programa y relacionadas con una situación dada como punto de partida.	60
Estudio de casos/análisis de situaciones	Asistencia, actitud, participación, planteamiento y análisis de situaciones que se desarrollarán en el aula a lo largo del curso.	40

**Otros comentarios sobre la Evaluación**

Los alumnos que no tengan un mínimo de un 80% de participación en el análisis de situaciones tendrán que realizar un examen que tendrá valor del 100% de la calificación.

Para la convocatoria extraordinaria se tendrá en cuenta la valoración obtenida por el alumno en el análisis de situaciones, en las mismas condiciones del párrafo anterior.

**Fuentes de información**

Lorenzo Paniagua, J. López Vidal, M.P., Cabanelas Lorenzo, P. y Sánchez Fernández, P., **Recursos humanos y habilidades directivas. Las dos caras de la moneda**, Educatic,  
 Ariza, Morales y Morales, **Dirección y administración integrada de personas**, McGraw-Hill,  
 Dolan, Valle Cabrera, Jackson y Schuler, **La gestión de los recursos humanos**, McGraw-Hill,

**Recomendaciones**

**Otros comentarios**

Esta guía docente anticipa las líneas de actuación que se deben llevar a cabo con el alumno en la materia y se concibe de forma flexible. En consecuencia, puede requerir reajustes a lo largo del curso académico promovidos por la dinámica de la clase y del grupo de destinatarios real o por la relevancia de las situaciones que pudiesen surgir. Asimismo se aportará al

alumnado la información y pautas concretas que sean necesarias en cada momento del proceso formativo.

---