



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	http://www.euee.uvigo.es			
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	

Planificación

	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

Metodologías

	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.

Atención personalizada

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.

Evaluación

	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.
