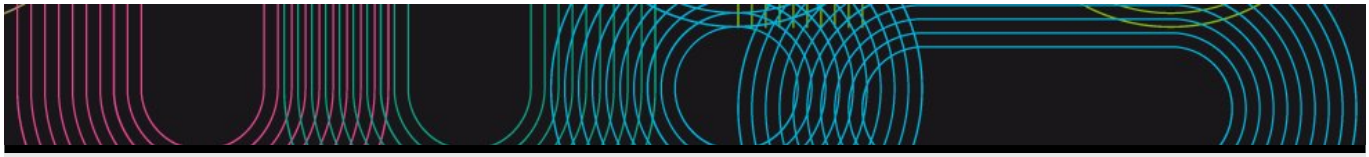

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Liderado e Habilidades Directivas				
Materia	Liderado e Habilidades Directivas			
Código	V55M075V01107			
Titulación	Máster Universitario en Dirección e Administración de Empresas (MBA)			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	3	OB	1	An
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Departamento da 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			
Descrición xeral	Esta asignatura persigue que el alumno sea capaz de identificar sus principales cualidades y algunas de sus carencias principales para el desarrollo de su destreza directiva y fijar un plan de mejora personalizado para la optimización de su potencial directivo. Para ello, se practicarán diversas habilidades como el trabajo en equipo, hablar en público, comunicación, negociación, etc.			

Competencias de titulación	
Código	
A3	Habilidade para manexar con soltura as ferramentas ofimáticas, así como para utilizar as ferramentas, aplicacións e sistemas que facilitan a procura e a análise de información.
A9	Habilidade para desenvolver as destrezas necesarias para o exercicio dunha dirección efectiva de equipos de persoas.
A13	Habilidade para poñer en práctica os coñecementos adquiridos nas materias fundamentais.
B4	O alumno debe ser capaz de tratar situacións complexas e impredicibles de forma sistemática e creativa, con xuízo crítico, con información incompleta, asumindo riscos, tomando decisións e comunicándoas a calquera tipo de audiencia.
B6	O alumno debe ser capaz de comunicarse correctamente tanto oralmente como por escrito, utilizando a tecnoloxía máis actual.
B8	O alumno debe ser capaz de actuar con eficacia nunha variedade de roles de equipo e asumir funcións de liderado, no seu caso.

Competencias de materia		
Resultados previstos na materia	Tipoloxía	Resultados de Formación e Aprendizaxe
(*)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 facer 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 facer Saber estar / ser	A9 A13 B4 B6 B8
(*)Capacidad para diseñar una presentación efectiva, individualmente y en equipo.	saber facer Saber estar / ser	A3 A9 A13 B4 B6 B8

Contidos	
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 na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión maxistral	10	10	20
Estudo de casos/análises de situacións	10	10	20
Saídas de estudo/prácticas de campo	0	10	10
Presentacións/exposicións	10	10	20
Probas de autoavaliación	0	5	5
*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.			

Metodoloxía docente	
	Descrición
Sesión maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo, bases teóricas e/ou directrices dun traballo, exercicio ou proxecto a desenvolver polo estudante.
Estudo de casos/análises de situacións	Análise dun feito, problema ou suceso real coa finalidade de coñecelo, interpretalo, resolvelo, xerar hipóteses, contrastar datos, reflexionar, completar coñecementos, diagnosticalo e adestrarse en procedementos alternativos de solución.
Saídas de estudo/prácticas de campo	Actividades de aplicación dos coñecementos a situacións concretas e de adquisición de habilidades básicas e procedimentais relacionadas coa materia obxecto de estudo. Desenvólvense en espazos non académicos exteriores. Entre elas pódense citar prácticas de campo, visitas a eventos, centros de investigación, empresas, institucións... de interese académico-profesional para o alumno.
Presentacións/exposicións	Exposición por parte do alumnado ante o docente e/ou un grupo de estudantes dun tema sobre contidos da materia ou dos resultados dun traballo, exercicio, proxecto... Pódese levar a cabo de maneira individual ou en grupo.

Atención personalizada	
Metodoloxías	**Descrición**
Presentacións/exposicións	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).
Sesión maxistral	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).

Estudo de casos/análises de situacións	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).
Saídas de estudo/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).

Avaliación

	Descrición	Cualificación
Probas de autoavaliación	Probas nas que o alumno valora os seus logros en función dos obxectivos propostos e determina os factores que poden influír na súa actuación.	50

Outros comentarios sobre a Avaliación

La asistencia a las sesiones presenciales es obligatoria.

Bibliografía. Fontes 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 trabaj. 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 emociona. 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.

Recomendacións