



DATOS IDENTIFICATIVOS

Liderado e Habilidades Directivas

Materia	Liderado e Habilidades Directivas			
Código	V55M088V01304			
Titulación	Máster Universitario en Dirección e Administración de Empresas (MBA)			
Descritores	Creditos ECTS 3	Sinale OB	Curso 2	Cuadrimestre 1c
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				

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 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

(*)	saber hacer	A9
Capacidad para preparar negociaciones y evaluarlas convenientemente una vez celebradas.	Saber estar / ser	A13 B4 B6 B8
(*)Capacidad para diseñar una presentación efectiva, individualmente y en equipo.	saber hacer	A3
	Saber estar / ser	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
Estudo de casos/análises de situacións	10	10	20
Saídas de estudo/prácticas de campo	0	10	10
Presentacións/exposicións	10	10	20
Sesión maxistral	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
Estudo de casos/análises de situacións	(*) 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.
Saídas de estudo/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.
Presentacións/exposicións	(*) 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 maxistral	(*) 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

Metodoloxías	Descrición
Sesión maxistral	
Estudo de casos/análises de situacións	
Saídas de estudo/prácticas de campo	
Presentacións/exposicións	

Avaliación

Descrición	Cualificación
Probas de autoavaliación(*)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

Outros comentarios sobre a Avaliación

Bibliografía. Fontes de información

Recomendacións
