



DATOS IDENTIFICATIVOS

Habilidades Directivas

Materia	Habilidades Directivas			
Código	V55M164V01111			
Titulación	Máster Universitario en Dirección e Administración de Empresas (MBA)			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	1	An
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Departamento do IESIDE (Vigo) Dpto. Externo			
Coordinador/a	Jamardo Suárez, Begoña			
Profesorado	Caneda González, Anabel Jamardo Suárez, Begoña Vez Vázquez, Juan Carlos			
Correo-e	begona.jamardo@ieside.edu			
Web	http://www.ieside.edu			
Descrición xeral	Esta materia persegue que o alumno sexa capaz de identificar as súas principais cualidades e algunhas das súas carencias para a optimización do seu potencial como directivo e, á vez, adquirir as competencias e habilidades necesarias para destacar no seu día a día como traballador e xestor de equipos de persoas. Neste sentido, os estudantes abordarán as dificultades máis frecuentes ás que se enfrontan en cuestións de comunicación, adestrarán para a realización de presentacións efectivas e desenvolverán unha orientación e capacidade colaborativa na resolución de procesos de negociación.			

Competencias

Código	
A4	Que os estudantes saiban comunicar as súas conclusións, e os coñecementos e razóns últimas que as sustentan, a públicos especializados e non especializados dun xeito claro e sen ambigüidades.
B6	Comunicarse de forma correcta, tanto oralmente como por escrito, utilizando a tecnoloxía máis actual.
B7	Escoitar, negociar e persuadir para poder actuar de forma efectiva en distintos labores.
C12	Desenvolver as destrezas necesarias para o exercicio dunha dirección efectiva de equipos de persoas.
D2	Traballo en Equipo: Integrarse e colaborar de forma activa na consecución de obxectivos comúns con outras persoas, áreas e organizacións.
D4	Competencia Emocional: Entender as propias emocións e expresalas de forma natural, avaliando e recoñecendo as emocións dos demais, e regulando as propias emocións e utilizándoas de forma construtiva con outras persoas cun adecuado desempeño persoal e profesional.

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Coñecer as dificultades máis frecuentes que temos na nosa comunicación e adquirir actitudes adecuadas para afrontalas.	B6 D4
Desenvolver no alumno unha orientación e capacidade colaborativa na resolución de procesos de negociación.	A4 B7 C12 D2 D4

Deseñar unha presentación efectiva, individualmente e en equipo.	A4 B6 B7 D4
Simular a actividade empresarial.	A4 B6 B7 C12 D2 D4
Coordinar os aspectos máis relevantes dunha empresa.	A4 B6 B7 C12 D2

Contidos

Tema	
PRESENTACIÓNS DE ALTO IMPACTO	Preparación dunha presentación O poder da linguaxe corporal Xestión da quenda de preguntas
HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN	Introdución á negociación A negociación como transacción As etapas e o mapa da negociación A negociación: saber preguntar e saber escoitar O proceso de negociación Técnicas de negociación
XESTIÓN INTEGRADA DA EMPRESA	Simulación empresarial

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Presentacións/exposicións	6	6	12
Estudos/actividades previas	0	4	4
Metodoloxías integradas	36	84	120
Resolución de problemas e /ou exercicios de forma autónoma	0	2	2
Lección maxistral	6	0	6
Estudo de casos/análisis de situacións	0	6	6

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente

	Descrición
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.
Estudos/actividades previas	Procura, lectura e traballo de documentación, propostas de resolución de problemas e/ou exercicios que se realizarán na aula e/ou laboratorio de forma autónoma por parte do alumnado.
Metodoloxías integradas	Ensino baseado en proxectos de aprendizaxe: Método no que os estudantes levan a cabo a realización dun proxecto nun tempo determinado para resolver un problema ou abordar unha tarefa mediante a planificación, deseño e realización dunha serie de actividades. Aprendizaxe baseada en problemas (ABP): Método de ensino-aprendizaxe cuxo punto de partida é un problema que, deseñado polo profesor, o estudante ha de resolver para desenvolver determinadas competencias previamente definidas. Metodoloxías baseadas en investigación Aprendizaxe colaborativo: Enfoque interactivo de organización do traballo na aula no cal os alumnos son responsables da súa aprendizaxe e do dos seus compañeiros nunha estratexia de corresponsabilidade para alcanzar metas e incentivos grupais.
Resolución de problemas e /ou exercicios de forma autónoma	Actividade na que se formulan problemas e/ou exercicios relacionados coa materia. O alumno debe desenvolver a análise e resolución dos problemas e/ou exercicios de forma autónoma.
Lección 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.

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Presentacións/exposicións	O profesor orientará e supervisará as presentacións realizadas polos alumnos, tanto de forma individual como en grupo.
Metodoloxías integradas	Un grupo de profesores atenderá as necesidades e consultas dos estudantes no marco dunha aprendizaxe colaborativo no que van ter que pór en marcha unha nova empresa, facendo fronte aos problemas do día a día dun directivo.
Probas	Descrición
Estudo de casos/análisis de situacións	O profesor atenderá ás necesidades e consultas do estudante relacionadas coa análise de situacións vinculadas coa materia, proporcionándolle orientación, apoio e motivación no proceso de aprendizaxe.

Avaliación					
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
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.	20	A4	B6	D2 D4
Metodoloxías integradas	Ensino baseado en proxectos de aprendizaxe: Método no que os estudantes levan a cabo a realización dun proxecto nun tempo determinado para resolver un problema ou abordar unha tarefa mediante a planificación, deseño e realización dunha serie de actividades. Aprendizaxe baseada en problemas (ABP): Método de ensino-aprendizaxe cuxo punto de partida é un problema que, deseñado polo profesor, o estudante ha de resolver para desenvolver determinadas competencias previamente definidas. Metodoloxías baseadas en investigación Aprendizaxe colaborativo: Enfoque interactivo de organización do traballo na aula no cal os alumnos son responsables da súa aprendizaxe e do dos seus compañeiros nunha estratexia de corresponsabilidade para alcanzar metas e incentivos grupais.	60	A4	B6 B7	C12 D2 D4
Estudo de casos/análisis de situacións	Proba en que se expón unha situación ou problemática xa dada ou que pode darse, partindo dos diferentes factores involucrados, a análise dos antecedentes, condicións, da situación, etc.	20	A4	B6	D2 D4

Outros comentarios sobre a Avaliación

A asistencia ás sesións presenciais é obrigatoria.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

CAMP, J., **Diga no para obtener un sí**, Empresa Activa, 2008

COVEY, S., **La 3ª alternativa. Para resolver los problemas más difíciles de la vida**, La 3ª alternativa. Para resolver los problemas más, 2012

FISHER, R.; URY, W. y PATTON, B., **Obtenga el sí. El arte de negociar sin ceder**, Gestión 2000, 1996

GALLO, C., **Hable como en Ted**, Conecta, 2016

URY, W., **El poder de un no positivo**, Granica, 2007

Bibliografía Complementaria

BENSON, J., KENNEDY, G. y McMILLAN, J., **Managing Negotiations**, 3ª ed., Random House Business Books, 1990

FISHER, R. y ERTTEL, D., **Obtenga el sí en la práctica. Cómo negociar paso a paso, ante cualquier situación**, Gestión 2000, 1997

FONT, A., **Las 12 leyes de la negociación. O eres Estratega o eres Ingenuo**, Conecta, 2013

LEANNE, S., **Hablar como Obama. El poder de comunicar y persuadir con firmeza y visión**, Profit Editorial, 2009

SUÑÉN, M., **Como enamorar hablando en público**, Mira Editores, 2017

URY, W., **Supere el no. Cómo negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas**, Grupo Editorial Norma, 1993

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Dirección de Empresas/V55M164V01112

Contorna Económico/V55M164V01101

Contorna Legal/V55M164V01102

Xestión Comercial e Marketing/V55M164V01106

Xestión de Operacións e Calidade/V55M164V01108

Xestión Económico-Financeira/V55M164V01105

Xestión e Administración de RR. HH./V55M164V01107

Liderado/V55M164V01110

Outros comentarios

O estudante debe revisar diariamente a conta de correo de IESIDE, dado que os avisos e comunicacións faranse a esa conta.
