HABILIDADES PARA LA DIRECCIÓN Y EL LIDERAZGO
Optativa

Tipo de asignatura

***Titulación*:** GRADO en Administración de empresas y Gestión de la Innovación.
***Curso*:** Tercero
***Trimestre*:** Segundo
***Créditos ECTS*:** 5
***Profesorado*:** Rosaura Alastruey y Yolanda Tarango
***Idiomas de impartición*:** Castellano/Catalán

1.- Objetivos

Objetivos de aprendizaje generales de la asignatura	Adquirir las competencias y habilidades específicas para la autogestión, autodirección y autoliderazgo, así como, la gestión, dirección y liderazgo de colaboradores, equipos y organizaciones. Conocer y poner en práctica la estratégica disciplina del networking profesional (presencial y virtual).

2.- Competències

2.1.- Competencias generales	• G.5. Trabajar en equipo, participando activamente en las tareas y negociando ante opiniones discrepantes hasta llegar a posiciones de consenso. • G.6. Ser capaz de mantener una opinión crítica reconociendo la diversidad de puntos de vista como un ingrediente fundamental de la vida académica y equivalente a la sociedad contemporánea, así como, ser capaz de dar a conocer las opiniones propias dentro del respecto a las opiniones divergentes. • G.7. Desarrollar tareas de manera autónoma con una correcta organización y temporalización del trabajo académico aplicando con flexibilidad y creatividad los conocimientos adquiridos y adaptarlos a contextos y situaciones nuevas. • G.8. Desarrollar habilidades emprendedoras de liderazgo y dirección que refuercen la confianza personal y la aversión al riesgo.

2.2.- Competencias específicas	• E.5. Evaluar y valorar políticas de personal • E.19. Promocionar la autogestión como planificación de las propias acciones, así como, la focalización y dirección de las mismas hacia un objetivo concreto. • E.20. Generar habilidades estratégicas: contiene la capacidad de ver el entorno operativo como un proyecto y la de establecer y lograr pautas a largo plazo y a gran escala.

3.- Metodología de trabajo

• Clases presenciales fundamentalmente vivenciales y prácticas, con dinámicas individuales y de grupos.
• En horas no presenciales: resolución de casos a nivel individual y/o colectivo a partir de lecturas y/o visionado de vídeos y/o contenido clase presencial, así como, participación-debate en foros.
• Prácticas en entorno real de los conceptos teóricos.

4.- Evaluación global de la asignatura

• 30%: Actividades de evaluación continuada programadas a lo largo del curso (resolución de casos, preparación de lecturas, debates y clases, investigación de información, implicación y compromiso en las actividades de trabajo personal, prácticas en entorno real,...)
• 30%: Participación activa y constando (clase, foro, actividades programadas, etc.).
• 40%: Examen final

(Hay que aprobar el examen final para contabilizar el resto de evaluación. En recuperación sólo se podrá hacer la prueba final que computará el 70 % de la calificación final, puesto que se conservarán las notas de las actividades.)

5.- Contenidos

MÓDULO 1. AUTOCONOCIMIENTO PARA EL AUTOLIDERAZGO.

- Mejorar el nivel de autoconocimiento y autoliderazgo alineados con los objetivos profesionales fijados.
- Integrar metodología (a través de la práctica durante las sesiones presenciales) para:

  - Tomar consciencia de la realidad (recursos cognitivos, emocionales, físicos, sociales, económicos, entorno...) vinculada a nuestra propia persona y

proyecto profesional, así como, el de las partes interesadas de nuestro entorno y de nuestro proyecto.
- Aprender a fijar objetivos de manera eficaz y eficiente, así como, pasar a la acción.
- Toma eficaz y eficiente de decisiones. El uso de la intuición I.

- Nociones básicas de neuromanagement.

MÓDULO 2. EL LÍDER DE IDEAS

- ¿Cuál es nuestro concepto de líder ideal?
- ¿Qué tipo de líder queremos llegar a ser?
- El líder útil.
- ¿Qué tipo de líder quiero comunicar que soy? ¿Cómo? Elevator Pitch
- Integrar metodología (a través de la práctica durante las sesiones presenciales) para vender (una idea, un proyecto, una propuesta, una solución...), fidelizando y convenciendo (persuadiendo) cada vez que comunicamos.
- La gestión de la anticipación. El uso de la intuición II.
- Gestión del tiempo.

MÓDULO 3. EL LÍDER MEDIADOR FORJADOR DE TALENTO EN CONVIVENCIA

- Grupos o equipos. Cuando conviene unos u otros y con independencia: siempre hay personas.
- Crecimiento cuantitativo verso crecimiento cualitativo. El primero finito. El segundo infinito.
- El líder mediador. Más allá de la gestión de los conflictos.
- Herramientas de coaching para optimizar el rendimiento de las personas.

MÓDULO 4. NETWORKING PRESENCIAL

- Introducción al concepto del networking profesional (bien hecho)
- ¿Qué es y que no es?
- Sus variables y fases
- Planificación: la clave del networking
- La importancia de construir (y automatizar) una agenda de acontecimientos
- Agenda de acontecimientos de networking
- Tarjeta de visita

MÓDUL 5. MI INFORMACIÓN DIGITAL Y LA DE LOS OTROS

- Introducción: estar en la red, una necesidad (real)
- Análisis de casos
- Herramientas a utilizar para construir mi marca personal

MÓDULO 6. NETWORKING VIRTUAL

- Introducción al networking virtual
- Likedin: trabajemos esta potente red
- Twitter: herramienta de comunicación para reforzar

6.- Recursos didácticos

- Documentación facilitada por el equipo docente
- Bibliografía recomendada:

Módulos 1, 2 i 3:

- Desarrolla tu cerebro de Joe Dispenza
- Emociones colectivas de Ovidio Peñalver
- Terapia estratégica para la empresa de Giorgio Nardone
- Neuromanagement de Sergio Cardona
- Obtenga el sí. Como negociar sin ceder. Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton.
- Teoría del conflicto. Ramon Alzate.

Módulos 4, 5 i 6:

- El mejor negocio eres tú de Casnocha Hoffnman
- Expertología de Andrés Pérez
- Nunca comas solo de Keith Ferrazzi
- El Networking de Rosa Alastruey
- Empleo 2.0 de Rosa Alastruey