

Titulació	Tipus	Curs	Semestre
2501935 Publicitat i Relacions Públiques	OT	4	0

Professor de contacte

Nom: Jose Salvat Sangra

Correu electrònic: Josep.Salvat@uab.cat

Utilització d'idiomes a l'assignatura

Llengua vehicular majoritària: anglès (eng)

Grup íntegre en anglès: Sí

Grup íntegre en català: No

Grup íntegre en espanyol: No

Prerequisits

No need any prerequisite.

The language used is English at all the sessions.

Objectius

- Understand the principles and concepts related to negotiation in several areas.
- Develop tools and resources to negotiate successfully.
- Identify the skills and abilities that allow managers to effectively manage teams.
- Promoting leadership itself with a professional approach.
- Acquire resources and tools for people management.

Competències

- Demostrar capacitat de lideratge, negociació i treball en equip, així com resolució de problemes.
- Demostrar que coneix les teories del management en la direcció d'empreses publicitàries i organitzacions.

Resultats d'aprenentatge

1. Demostrar capacitat de lideratge, negociació i treball en equip, així com resolució de problemes.
2. Diferenciar els formats de representació de les activitats de relacions públiques (consultories, esdeveniments especials, fires, gestió de crisi, publicity, etc.).

Continguts

1. Introduction to negotiation
2. Strategies
3. Interest-based negotiation
4. Agreements
5. Film "Twelve Angry Men"
6. Introduction to Leadership

7. Leadership and business organizations
8. Motivation
9. Delegation and teamwork
10. Practice sessions

Metodologia

The classes are very dynamic, with many case studies, participatory debate, exercises and little theoretical content.

The learning system will focus on learning by doing or learning on the job.

Some sessions will be attended by invited professionals from companies to present case studies on leadership and management.

We will work in class to complement a project relative on mass media examples.

Activitats formatives

Títol	Hores	ECTS	Resultats d'aprenentatge
Tipus: Dirigides			
Teoría y práctica	50	2	1, 2
Tipus: Supervisades			
Tutorías	20	0,8	1, 2
Tipus: Autònomes			
Lectura, análisis, preparación de trabajos	60	2,4	1, 2

Avaluació

Combining lectures with practical application.

Attendance 30%

Participation 30%

Teamwork 40%

Teamwork

Negotiation.

Location and research negotiation examples (good and bad executed) in film, mass media, etc. Materials should be used only from September 2016 to June 2017. The aim is to make the student connect with real cases of negotiation. Teams must provide a document at the end of the course in PowerPoint (one example per slide) and a document in a Word format apart to explain each case (why it has been chosen, how did you find it, what did you learn, strengths and weaknesses...).

Leadership.

Location and research leadership examples (good and bad executed) in film, mass media, etc. Materials should be used only from September 2016 to June 2017. The aim is to make the student connect with real cases of leadership. Teams must provide a document at the end of the course in PowerPoint (one example per slide) and a document in a Word format apart to explain each case (why it has been chosen, how did you find it, what did you learn, strengths and weaknesses...).

The assessment will take into account the quality and originality of exposed cases and reasoned explanation of each example.

Activitats d'avaluació

Títol	Pes	Hores	ECTS	Resultats d'aprenentatge
Evaluación	0	20	0,8	1, 2

Bibliografia

Jim McGrath & Bob Bates (2014), El Pequeño Libro De Las Grandes Teorías Del Management

Alberoni, Francesco (2003): El arte de liderar

Kapsto, Stein (2006): 4 Retos para un líder; una fábula sobre cómo ayudar a los demás a dar lo mejor de sí mismos

Castiñeira, Angel (2012): El poliedro del lideratge

Palomo Vadillo, M^a Teresa (2010): Liderazgo y motivación de equipos de trabajo

Lencioni Patrick (2003): Las cinco disfunciones de un equipo: un inteligente modelo para formar un equipo cohesionado y eficaz

Bryman, Alan (1992): Charisma & leadership in organisations

Senge, Peter (1995): La quinta disciplina: cómo impulsar el aprendizaje en la organización inteligente

Anderson, Dana (2005): Coaching that counts

Ury, William (2005): Alcanzar la paz: resolución de conflictos y mediación en la familia, el trabajo y el mundo

Munduate Jaca, Lourdes (2005): Gestión de conflicto, negociación y medición

Winkler, John (2004): Como negociar para mejorar resultados

Fisher, Ury, Pattow (2011): Obtenga el sí: el arte de negociar sin ceder

Ury, William (2012): ¡Supere el no! Cómo negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles

Mnookin, Robert (2002): Resolver conflictos y alcanzar acuerdos

Pease, Allan (2012): El arte de negociar y persuadir

De Manuel Dasi, Fernando (1996): Comunicación y negociación comercial