

Tècniques de Negociació i Lideratge

2015/2016

Codi: 103154

Crèdits: 6

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 de llengües

Llengua vehicular majoritària: català (cat)

Prerequisites

No és necessari cap requisit previ.

Tot i que la llengua vehicular és el castellà, és important tenir un nivell mitjà d'anglès per poder seguir part del material.

Objectius

- Conèixer els principis i conceptes intrínsecs de la negociació en diversos àmbits.
- Desenvolupar eines i recursos per a negociar amb èxit.
- Identificar les competències i les habilitats que permeten als directius una gestió eficaç i humana de persones.
- Promoure el lideratge propi amb un enfoc professional.
- Adquirir recursos i eines per a la gestió de persones.

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. Introducció a la negociació
2. Estratègies de negociació.
3. La negociació basada en interessos.
4. Els acords.
5. Sessió cinema. "Doce Hombres sin Piedad"
6. Introducció al lideratge
7. Lideratge a l'empresa i a les organitzacions.
8. La Motivació.

9. La delegació i el treball en equip.
10. Sessió pràctica.

Metodologia

Les classes seran molt dinàmiques, amb molts casos pràctics, debat participatiu, exercicis i poc contingut teòric. En ocasions portarem la realitat a l'aula.

El sistema d'aprenentatge es centrarà en el learning by doing o learning on the job. Podrà donar-se alguna sessió amb la presència de professionals convidats d'empreses que presentaran casos reals tant de lideratge com de negociació a partir dels quals es farà un treball a classe que es podrà complementar a casa abans d'entregar-lo al professor.

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

Combinació de classes teòriques amb la seva aplicació pràctica.

Assistència 30%

Participació 30%

Treball en grups 40%

Treball en equips

Negociació.

Localització i recerca per equips d'exemples de negociació (ben i mal executada) al cinema, la radio, la TV, a les notícies, etc. Llegirem la realitat amb el xip activat per trobar casos de negociació. Per equips caldrà aportar un document a mig semestre en format PowerPoint amb els vídeos (un per diapositiva) i un document a banda en format Word en el que s'expliqui de cada cas el perquè s'ha escollit, així com pros i contres raonats de l'exemple aportat. La pel·lícula "Doce Hombres sin Piedad" queda fora d'aquesta recerca.

Lideratge.

Localització i recerca per equips d'exemples de lideratge (ben i mal executat) al cinema, la radio, la TV, a les notícies, etc. Llegirem la realitat amb el xip activat per trobar també casos de lideratge. Per equips caldrà aportar un document a final del semestre en format PowerPoint amb els vídeos (un per diapositiva) i un document a banda en format Word en el que s'expliqui de cada cas el perquè s'ha escollit així com pros i contres raonats de l'exemple aportat.

L'avaluació tindrà en compte la qualitat i originalitat dels casos exposats així com l'explicació raonada de cada exemple.

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