

Técnicas de Negociación y Liderazgo

Código: 103154
Créditos ECTS: 6

Titulación		Tipo	Curso	Semestre
2501935 Publicidad y Relaciones Públicas		OT	4	0

Contacto

Nombre: Jose Salvat Sangra

Correo electrónico: Josep.Salvat@uab.cat

Uso de idiomas

Lengua vehicular mayoritaria: inglés (eng)

Algún grupo íntegramente en inglés: Sí

Algún grupo íntegramente en catalán: No

Algún grupo íntegramente en español: No

Prerequisitos

No es necesario ningún requisito previo.

La lengua vehicular es el inglés.

Objetivos y contextualización

- Conocer las competencias y las habilidades para una gestión eficaz de personas.
- Adquirir recursos y herramientas para el liderazgo de equipos de trabajo.
- Estudiar los grandes principios y conceptos de la negociación.
- Desarrollar herramientas personales para el liderazgo y la negociación.

Competencias

- Demostrar capacidad de liderazgo, negociación y trabajo en equipo, así como resolución de problemas.
- Demostrar que conoce las teorías del Management en la dirección de empresas publicitarias y organizaciones.

Resultados de aprendizaje

1. Demostrar capacidad de liderazgo, negociación y trabajo en equipo, así como resolución de problemas.
2. Diferenciar los formatos de representación de las actividades de relaciones públicas (consultorías, eventos especiales, ferias, gestión de crisis, publicity, etc.).

Contenido

Liderazgo en la empresa.

La motivación.

La delegación y el trabajo en equipo.

Estrategias de negociación.

La resolución de conflictos.

La negociación basada en intereses.

Los acuerdos.

Autoliderazgo y crecimiento personal.

Metodología

Las clases son absolutamente dinámicas con una combinación de clases teóricas y su aplicación práctica.

Actividades

Título	Horas	ECTS	Resultados de aprendizaje
Tipo: Dirigidas			
Dinámicas de grupo en el aula.	50	2	1, 2
Tipo: Supervisadas			
Actividad en el aula, síntesis al finalizar las sesiones.	20	0,8	1, 2
Tipo: Autónomas			
Lectura, análisis, preparación de trabajos.	60	2,4	1, 2

Evaluación

Prueba escrita 30%

Trabajos prácticos en clase 60%

Participación y asistencia a clase 20%

Aquel alumnado con una nota de 3,5 puntos podrá presentarse a actividades de reevaluación. El profesorado designará un proyecto a realizar o caso práctico que el alumnado deberá elaborar y presentar oportunamente.

Actividades de evaluación

Título	Peso	Horas	ECTS	Resultados de aprendizaje
Trabajo final, recopilación ejemplos en cine y TV	50%	20	0,8	1, 2

Bibliografía

Mendoza, Mónica (2013: Lo que no te cuentan los libros de ventas

McGrath, Jim - Bates, Bob (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 poliedre 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

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