

**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
<b>Tipo: Dirigidas</b>			
Dinámicas de grupo en el aula.	50	2	1, 2
<b>Tipo: Supervisadas</b>			
Actividad en el aula, síntesis al finalizar las sesiones.	20	0,8	1, 2
<b>Tipo: Autónomas</b>			
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 poliedro del liderazgo

Palomo Vadillo, M<sup>a</sup> 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 mediación

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