

Técnicas de Negociación y Liderazgo

Código: 103154
Créditos ECTS: 6

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

La metodología docente y la evaluación propuestas en la guía pueden experimentar alguna modificación en función de las restricciones a la presencialidad que impongan las autoridades sanitarias.

Contacto

Nombre: Arantza Danes Vilallonga
Correo electrónico: Aranzazu.Danes@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

Otras observaciones sobre los idiomas

Se pueden hacer los ejercicios en español

Prerequisitos

Buen nivel de Inglés, interés por la temática de la asignatura y deseo de participar, aportar y desarrollarse personal y académicamente.

Objetivos y contextualización

- Conocer los conceptos, principios y habilidades necesarias para liderar a personas con éxito.
- Adquirir los recursos, herramientas y actitudes necesarias para el liderazgo exitoso de equipos.
- Conocer los conceptos, principios y habilidades necesarias para negociar de forma efectiva.
- Adquirir los recursos, herramientas y actitudes necesarias para negociar de forma efectiva.
- Desarrollar el potencial personal y profesional propios para ejercer en 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

- ¿Los líderes nacen o se hacen? Autoconocimiento y Autoliderazgo
- Estilos de liderazgo
- El uso del poder
- Motivación
- Habilidades de comunicación
- Trabajo en equipo
- El conflicto como una oportunidad
- Tipos de negociación
- Preparar una negociación
- Tácticas de negociación
- Pasos en la negociación basada en intereses
- Cierre de acuerdos

Metodología

Las sesiones son dinámicas y participativas, tanto en las sesiones presenciales como en las sesiones virtuales. Está previsto que hagamos la mitad de las sesiones de manera virtual y la otra mitad de manera presencial. Una semana será presencial y la siguiente virtual, pudiendo pasar a hacerlo todo de manera presencial o virtual sin afectar al seguimiento del curso.

Combinan, por una parte, clases teóricas dadas por la profesora, y por otra, su aplicación práctica grupal e individualmente mediante dinámicas, trabajos y presentaciones diversas.

En todas las clases, se fomentará siempre el debate constructivo y abierto, el crecimiento personal y la reflexión individual y colectiva.

Actividades

Título	Horas	ECTS	Resultados de aprendizaje
Tipo: Dirigidas			
Clases de teoría	15	0,6	1, 2
Tipo: Supervisadas			
Dinámicas y actividades en clase	23	0,92	1, 2
Tipo: Autónomas			
Preparación de lecturas, trabajos y presentaciones.	56,5	2,26	1, 2

Evaluación

Trabajos prácticos: 50%

Examen: 30%

Asistencia a clase y participación: 20%

Aquellos/as alumnos/as con una nota de 4 puntos o superior y al menos un 70% de asistencia a clase, podrán presentarse a actividades de reevaluación. La profesora designará un proyecto que se deberá elaborar y/o presentar oportunamente.

Aquel alumnado que desee subir su nota podrá hacerlo mediante la realización de proyectos y/o presentaciones voluntarias propuestos por la profesora.

Actividades de evaluación

Título	Peso	Horas	ECTS	Resultados de aprendizaje
Asistencia a clase y participación	20%	30	1,2	1, 2
Examen Final	30%	5	0,2	1, 2
Trabajos prácticos	50%	20,5	0,82	1, 2

Bibliografía

Cuddy, Amy (2015). Presence.

Schwartz, Barry (2015). Why we work.

Sinek, Simon (2009). Start with why.

Ariely, Dan (2010). The upside of irrationality.

Sharma, Robin (2010). The leader who had no title.

Grant, Adam (2013). Give and take.

Grant, Adam (2016). Originals.

McGonigall, Kelly (2015). The upside of stress.

Covey, Stephen (1989). The 7 habits of highly effective people.

Pink, Daniel (2009). The surprising truth about what really motivates us.

Sandberg, Sheryl. (2013). Lean in.

Scott, Kim (2017). Radical Candor: How to get what you want by saying what you mean.

Brown, Brené. (2012). Daring greatly: How the courage to be vulnerable transforms the way we live, love, parent, and lead

Gallo, Carmine. (2014). Talk like TED.

Chouinard, Yvon. (2005). Let my people go surfing.

Carnegie, Dale. (1936). How to win friends and influence people.

Ury, William & Fisher, Roger. (1981). Getting to yes.

Coyle, Daniel. (2016). The culture map.

Connors, Roger & Smith, Thomas. (2011). Change the culture, change the game.

Barak, Michaelle. (2005). Managing diversity: Toward a globally inclusive workplace.

Duckworth, Angela. (2016). Grit.

Dweck, Carol. (2006). Mindset: The new psychology of success.

Cialdini, Robert. (2006). Influence: The psychology of persuasion.

Navarro, Joe. (2008). What every body is saying.

Alberoni, Francesco (2003). El arte de liderar.

Palomo, 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 and 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, Lourdes. (2005). Gestión de conflicto, negociación y mediación.

Winkler, John. (2004). Cómo 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.