

**Tècniques de Negociació i Lideratge**

Codi: 103154  
Crèdits: 6

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

La metodologia docent i l'avaluació proposades a la guia poden experimentar alguna modificació en funció de les restriccions a la presencialitat que imposin les autoritats sanitàries.

**Professor/a de contacte**

Nom: Arantza Danes Vilallonga  
Correu electrònic: Aranzazu.Danes@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

**Altres indicacions sobre les llengües**

Es poden fer els exercicis escrits en català

**Prerequisits**

Bon nivell d'anglès, interès per la temàtica de l'assignatura i desig de participar, aportar i desenvolupar-se personalment i acadèmicament.

**Objectius**

- Conèixer els conceptes, principis i habilitats que es requereixen per a liderar amb èxit.
- Adquirir els recursos, eines i actituds necessàries per al lideratge d'equips.
- Conèixer els conceptes, principis i habilitats per tal de negociar de manera eficient.
- Adquirir els recursos, eines i actituds necessàries per a negociar de forma efectiva.
- Desenvolupar el potencial personal i professional per a poder exercir el lideratge i la negociació.

**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**

- Els líders... neixen o es fan?
- Estils de lideratge
- El Poder
- Motivació
- Habilitats de Comunicació
- Treball en equip
- El conflicte com a oportunitat
- Tipus de negociacions
- Preparar una negociació
- Tàctiques de negociació
- Negociació basada en interessos
- Tancament d'acords

## Metodologia

Les classes són dinàmiques i participatives.

Combinen, per una part, les classes teòriques donades per la professora, i per l'altra, la seva aplicació pràctica grupal i individualment a través de dinàmiques de coaching, treballs i presentacions diverses.

A totes les classes es fomentarà sempre el debat constructiu i obert, el creixement personal i la reflexió individual i col·lectiva.

Nota: es reservaran 15 minuts d'una classe, dins del calendari establert pel centre/titulació, per a la complementació per part de l'alumnat de les enquestes d'avaluació de l'actuació del professorat i d'avaluació de l'assignatura/mòdul.

## Activitats formatives

| Títol                                             | Hores | ECTS | Resultats d'aprenentatge |
|---------------------------------------------------|-------|------|--------------------------|
| Tipus: Dirigides                                  |       |      |                          |
| Classes de teoria                                 | 48    | 1,92 | 1, 2                     |
| Tipus: Supervisades                               |       |      |                          |
| Dinàmiques i activitats a l'aula                  | 7,5   | 0,3  | 1, 2                     |
| Tipus: Autònomes                                  |       |      |                          |
| Preparació de lectures, treballs i presentacions. | 87    | 3,48 | 1, 2                     |

## Avaluació

Treballs pràctics: 50%

Examen: 30%

Assistència a classe i participació: 20%

Aquells/es alumnes amb una nota de 3,5 punts o més i almenys un 70% d'assistència a classe, podran presentar-se a activitats de reavaluació. La professora designarà un projecte que haurà de realitzar-se i/o presentar-se degudament i que comptarà com a un 50% de la nota total.

## Activitats d'avaluació

| Títol                               | Pes | Hores | ECTS | Resultats d'aprenentatge |
|-------------------------------------|-----|-------|------|--------------------------|
| Assistència a classe i participació | 20% | 0,5   | 0,02 | 1, 2                     |
| Examen Final                        | 30% | 2     | 0,08 | 1, 2                     |
| Treballs pràctics                   | 50% | 5     | 0,2  | 1, 2                     |

## Bibliografia

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

Anderson, Dana. (2005). Coaching that counts.

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

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

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

Bryman, Alan. (1992). Charisma and leadership in organisations.

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

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

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

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

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

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

Cuddy, Amy (2015). Presence.

Duckworth, Angela. (2016). Grit.

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

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

Grant, Adam (2013). Give and take.

Grant, Adam (2016). Originals.

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

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

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

Navarro, Joe. (2008). What everybody is saying.

Palomo, M<sup>a</sup> Teresa (2010). Liderazgo y motivación de equipos de trabajo.

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

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

Sandberg, Sheryl. (2013). Lean in.

Schwartz, Barry (2015). Why we work.

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

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

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

Sinek, Simon (2009). Start with why.

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

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.

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

Winkler, John. (2004). Cómo negociar para mejorar resultados.

## **Programari**

No es necessita cap software especial