

Tècniques de Negociació i Lideratge

Codi: 103154

Crèdits: 6

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

Professor/a de contacte

Nom: Aranzazu Danés Vilallonga

Correu electrònic: aranzazu.danes@uab.cat

Idiomes dels grups

Podeu accedir-hi des d'aquest [enllaç](#). Per consultar l'idioma us caldrà introduir el CODI de l'assignatura. Tingueu en compte que la informació és provisional fins a 30 de novembre de 2023.

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

- Actuar en l'àmbit de coneixement propi avaluant les desigualtats per raó de sexe/gènere.
- Actuar en l'àmbit de coneixement propi valorant l'impacte social, econòmic i mediambiental.
- 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.
- Divulgar els coneixements i les innovacions de l'àrea.
- Introduir canvis en els mètodes i els processos de l'àmbit de coneixement per donar respostes innovadores a les necessitats i demandes de la societat.
- Que els estudiants hagin desenvolupat les habilitats d'aprenentatge necessàries per a emprendre estudis posteriors amb un alt grau d'autonomia.

- Que els estudiants puguin transmetre informació, idees, problemes i solucions a un públic tant especialitzat com no especialitzat.
- Que els estudiants sàpiguin aplicar els coneixements propis a la seva feina o vocació d'una manera professional i tinguin les competències que se solen demostrar per mitjà de l'elaboració i la defensa d'arguments i la resolució de problemes dins de la seva àrea d'estudi.
- Utilitzar les tecnologies avançades per al desenvolupament professional òptim.

Resultats d'aprenentatge

1. Analitzar una situació i identificar-ne els punts de millora.
2. Comunicar fent un ús no sexista ni discriminatori del llenguatge.
3. Demostrar capacitat de lideratge, negociació i treball en equip, així com resolució de problemes.
4. Diferenciar els formats de representació de les activitats de relacions públiques (consultories, esdeveniments especials, fires, gestió de crisi, publicity, etc.).
5. Divulgar els coneixements i les innovacions de l'àrea.
6. Identificar situacions que necessiten un canvi o millora.
7. Ponderar els riscos i les oportunitats de les propostes de millora tant pròpies com alienes.
8. Proposar nous mètodes o solucions alternatives fonamentades.
9. Proposar noves maneres de mesurar l'èxit o el fracàs de la implementació de propostes o idees innovadores.
10. Proposar projectes i accions que incorporin la perspectiva de gènere.
11. Que els estudiants hagin desenvolupat les habilitats d'aprenentatge necessàries per a emprendre estudis posteriors amb un alt grau d'autonomia.
12. Que els estudiants puguin transmetre informació, idees, problemes i solucions a un públic tant especialitzat com no especialitzat.
13. Que els estudiants sàpiguin aplicar els coneixements propis a la seva feina o vocació d'una manera professional i tinguin les competències que se solen demostrar per mitjà de l'elaboració i la defensa d'arguments i la resolució de problemes dins de la seva àrea d'estudi.
14. Utilitzar les tecnologies avançades per al desenvolupament professional òptim.
15. Valorar l'impacte de les dificultats, els prejudicis i les discriminacions que poden incloure les accions o projectes, a curt o llarg termini, en relació amb determinades persones o col·lectius.

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

El calendari detallat amb el contingut de les diferents sessions s'exposarà el dia de presentació de l'assignatura.

Metodologia

Les classes són dinàmiques i participatives.

Combinen, per una part, una part teòrica, i per l'altra, la seva aplicació pràctica grupal i individual 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			
15h Classes de teoria / 37,5h Sessions de Seminari	52,5	2,1	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 15
Tipus: Supervisades			
Tutories	7,5	0,3	1, 3, 6, 7
Tipus: Autònomes			
Preparació de lectures, treballs i presentacions.	82,5	3,3	1, 2, 3, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 15

Avaluació

Aquesta assignatura/mòdul no preveu el sistema d'avaluació única.

LES ACTIVITATS D'AVALUACIÓ SÓN:

Examen, 30% sobre la qualificació final

Assistència a classe i participació, 20% sobre la qualificació final

Treballs pràctics, 50% sobre la qualificació final

L'alumnat tindrà dret a la recuperació de l'assignatura si ha estat avaluat del conjunt d'activitats el pes de les quals equivalgui a un mínim de 2/3 parts de la qualificació total de l'assignatura. Les activitats que queden excloses del procés de recuperació són Assistència a classe i participació.

En cas que l'estudiant realitzi qualsevol irregularitat que pugui conduir a una variació significativa de la qualificació d'un acte d'avaluació, es qualificarà amb 0 aquest acte d'avaluació, amb independència del procés disciplinari que s'hi pugui instruir. En cas que es produeixin diverses irregularitats en els actes d'avaluació d'una mateixa assignatura, la qualificació final d'aquesta assignatura serà 0.

Activitats d'avaluació continuada

Títol	Pes	Hores	ECTS	Resultats d'aprenentatge
Assistència a classe i participació	20%	0,5	0,02	1, 2, 3, 5, 9, 13
Examen Final	30%	2	0,08	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 15
Treballs pràctics	50%	5	0,2	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 15

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.

Ciadlini, 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^a 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.

Sinek, Simon (2023). Los líderes comen al final (8a edición).

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