

Técnicas de Negociación y Liderazgo

Código: 103154
Créditos ECTS: 6

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

Contacto

Nombre: Aranzazu Danés Vilallonga

Correo electrónico: aranzazu.danes@uab.cat

Idiomas de los grupos

Puede consultarlo a través de este [enlace](#). Para consultar el idioma necesitará introducir el CÓDIGO de la asignatura. Tenga en cuenta que la información es provisional hasta el 30 de noviembre del 2023.

Prerrequisitos

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

- Actuar en el ámbito de conocimiento propio evaluando las desigualdades por razón de sexo/género.
- Actuar en el ámbito de conocimiento propio valorando el impacto social, económico y medioambiental.
- 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.
- Divulgar de los conocimientos e innovaciones del área.
- Introducir cambios en los métodos y los procesos del ámbito de conocimiento para dar respuestas innovadoras a las necesidades y demandas de la sociedad.

- Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.
- Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.
- Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio.
- Utilizar las tecnologías avanzadas para el óptimo desarrollo profesional.

Resultados de aprendizaje

1. Analizar una situación e identificar sus puntos de mejora.
2. Comunicar haciendo un uso no sexista ni discriminatorio del lenguaje.
3. Demostrar capacidad de liderazgo, negociación y trabajo en equipo, así como resolución de problemas.
4. Diferenciar los formatos de representación de las actividades de relaciones públicas (consultorías, eventos especiales, ferias, gestión de crisis, publicity, etc.).
5. Divulgar de los conocimientos e innovaciones del área.
6. Identificar situaciones que necesitan un cambio o mejora.
7. Ponderar los riesgos y las oportunidades de las propuestas de mejora tanto propias como ajenas.
8. Proponer nuevas maneras de medir el éxito o el fracaso de la implementación de propuestas o ideas innovadoras.
9. Proponer nuevos métodos o soluciones alternativas fundamentadas.
10. Proponer proyectos y acciones que incorporen la perspectiva de género.
11. Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.
12. Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.
13. Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio.
14. Utilizar las tecnologías avanzadas para el óptimo desarrollo profesional.
15. Valorar el impacto de las dificultades, los prejuicios y las discriminaciones que pueden incluir las acciones o proyectos, a corto o largo plazo, en relación con determinadas personas o colectivos.

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

El calendario detallado con el contenido de las diferentes sesiones se expondrá el día de presentación de la asignatura.

Metodología

Las sesiones son dinámicas y participativas.

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

Nota: se reservarán 15 minutos de una clase dentro del calendario establecido por el centro o por la titulación para que el alumnado rellene las encuestas de evaluación de la actuación del profesorado y de evaluación de la asignatura o módulo.

Actividades

Título	Horas	ECTS	Resultados de aprendizaje
Tipo: Dirigidas			
15h Clases de teoría / 37,5h Sesiones de Seminario	52,5	2,1	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 8, 10, 11, 12, 14, 15
Tipo: Supervisadas			
Tutorías	7,5	0,3	1, 3, 6, 7
Tipo: Autónomas			
Preparación de lecturas, trabajos y presentaciones.	82,5	3,3	1, 2, 3, 6, 7, 9, 8, 10, 11, 12, 14, 15

Evaluación

esta asignatura no prevee el sistema de evaluación única.

LAS ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN SON:

Trabajos prácticos: 50%

Examen: 30%

Asistencia a clase y participación: 20%

El alumnado tendrá derecho a la recuperación de la asignatura si ha sido evaluado del conjunto de actividades, el peso de las cuales sea de un mínimo de 2/3 partes de la calificación total de la asignatura. Las actividades que quedan excluidas del proceso de recuperación son Asistencia a clase y participación.

En el caso que el estudiante realice cualquier irregularidad que pueda conducir a una variación significativa de un acto de evaluación, se calificará con 0 este acto de evaluación, con independencia del proceso disciplinario que pudiera instruirse. En caso de que se produzcan varias irregularidades, en los actos de evaluación de una misma asignatura, la calificación final de esta asignatura será 0.

Actividades de evaluación continuada

Título	Peso	Horas	ECTS	Resultados de aprendizaje
Asistencia a clase y participación	20%	0,5	0,02	1, 2, 3, 5, 8, 13
Examen Final	30%	2	0,08	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 8, 10, 11, 12, 15
Trabajos prácticos	50%	5	0,2	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 8, 10, 11, 12, 14, 15

Bibliografía

- 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.

Software

No se requiere de ningún software en particular