

Titulació	Tipus	Curs
2501935 Publicitat i Relacions Públiques	OT	4

### Professor/a de contacte

Nom: Aranzazu Danés Vilallonga

Correu electrònic: aranzazu.danes@uab.cat

### Idiomes dels grups

Podeu consultar aquesta informació al [final](#) del document.

### 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.

### Resultats d'aprenentatge

1. CM29 (Competència) Crear les sinergies idònies amb institucions i mitjans per reforçar els valors intangibles de les organitzacions.
2. KM30 (Coneixement) Reconèixer els valors intangibles de les organitzacions i els seus públics com a eixos estratègics en el disseny i la planificació d'accions de relacions públiques.
3. SM24 (Habilitat) Determinar els objectius de comunicació per al disseny de les accions de relacions públiques més adequades atenent a les necessitats d'organitzacions i de públic.
4. SM25 (Habilitat) Interpretar les necessitats dels diferents sectors d'activitat empresarial per adaptar les estratègies de relacions públiques als objectius de comunicació.
5. SM27 (Habilitat) Aplicar la negociació i el lideratge per a la gestió solvent de la comunicació de crisi.

### Continguts

- Els líders... neixen o es fan?
- Estils de lideratge

- El Poder
- Motivació
- Habilitats de Comunicació
- Treball en equip, diferència entre exclusió, integració e inclusió
- El conflicte
- 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.

## Activitats formatives i Metodologia

Títol	Hores	ECTS	Resultats d'aprenentatge
Tipus: Dirigides			
15h Classes de teoria / 37,5h Sessions de Seminari	52,5	2,1	CM29, KM30, SM24, SM25, SM27, CM29
Tipus: Supervisades			
Tutories	7,5	0,3	SM27, SM27
Tipus: Autònomes			
Preparació de lectures, treballs i presentacions.	82,5	3,3	CM29, KM30, SM24, SM25, SM27, CM29

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.

## Avaluació

## Activitats d'avaluació continuada

Títol	Pes	Hores	ECTS	Resultats d'aprenentatge
Assistència a classe i participació	20%	0,5	0,02	CM29, KM30, SM24, SM25, SM27
Examen Final	30%	2	0,08	CM29, SM25, SM27
Treballs pràctics	50%	5	0,2	CM29, KM30, SM24, SM25, SM27

Les activitats de l'avaluació continuada són:

- Examen, 30% sobre la qualificació final
- Assistència a classe i participació, 20% sobre la qualificació final
- Treballs pràctics, 50% sobre la qualificació final

Per superar l'assignatura l'alumnat haurà d'obtenir una mitjana ponderada dels tres ítems d'avaluació no inferior a 5. En cas contrari haurà d'anar a la recuperació de l'assignatura.

Recuperació de l'avaluació continuada

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 l'assistència a classe i participació.

Les activitats de l'avaluació única són:

- Examen, 50% sobre la qualificació final.
- Lliurament d'un treball: resum de 5 llibres de la bibliografia, 25% de la nota final.
- Aplicació pràctica en casos reals, 25% de la nota final.

Per superar l'assignatura l'alumnat haurà d'obtenir una mitjana ponderada dels tres ítems d'avaluació no inferior a 5. En cas contrari haurà d'anar a la recuperació de l'assignatura.

Recuperació de l'avaluació única

Els ítems de l'avaluació única recuperables són l'examen i l'aplicació pràctica en casos reals.

Plagi

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.

## 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<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.

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

## Llista d'idiomes

Nom	Grup	Idioma	Semestre	Torn
(PLAB) Pràctiques de laboratori	51	Anglès	primer quadrimestre	tarda
(TE) Teoria	5	Anglès	primer quadrimestre	tarda