

Titulación	Tipo	Curso
2501935 Publicidad y Relaciones Públicas	OT	4

Contacto

Nombre: Aranzazu Danés Vilallonga

Correo electrónico: aranzazu.danes@uab.cat

Idiomas de los grupos

Puede consultar esta información al [final](#) del documento.

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.

Resultados de aprendizaje

1. CM29 (Competencia) Crear las sinergias idóneas con instituciones y medios para reforzar los valores intangibles de las organizaciones.
2. KM30 (Conocimiento) Reconocer los valores intangibles de las organizaciones y sus públicos como ejes estratégicos en el diseño y planificación de acciones de relaciones públicas.
3. SM24 (Habilidad) Determinar los objetivos de comunicación para el diseño de las acciones de relaciones públicas más adecuadas atendiendo a las necesidades de organizaciones y público.
4. SM25 (Habilidad) Interpretar las necesidades de los distintos sectores de actividad empresarial para adaptar las estrategias de relaciones públicas a los objetivos de comunicación.
5. SM27 (Habilidad) Aplicar la negociación y el liderazgo para la gestión solvente de la comunicación de crisis.

Contenido

- ¿Los líderes nacen o se hacen? Autoconocimiento y Autoliderazgo
- Estilos de liderazgo
- El uso del poder
- Motivación
- Habilidades de comunicación
- Trabajo en equipo, diferencia entre exclusión, integración e inclusión
- El conflicto
- 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.

Actividades formativas y Metodología

Título	Horas	ECTS	Resultados de aprendizaje
Tipo: Dirigidas			
15h Clases de teoría / 37,5h Sesiones de Seminario	52,5	2,1	CM29, KM30, SM24, SM25, SM27, CM29
Tipo: Supervisadas			
Tutorías	7,5	0,3	SM27, SM27
Tipo: Autónomas			
Preparación de lecturas, trabajos y presentaciones.	82,5	3,3	CM29, KM30, SM24, SM25, SM27, CM29

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.

Evaluación

Actividades de evaluación continuada

Título	Peso	Horas	ECTS	Resultados de aprendizaje
Asistencia a clase y participación	20%	0,5	0,02	CM29, KM30, SM24, SM25, SM27
Examen Final	30%	2	0,08	CM29, SM25, SM27
Trabajos prácticos	50%	5	0,2	CM29, KM30, SM24, SM25, SM27

Las actividades de la evaluación continuada son:

- Examen, 30% sobre la calificación final
- Asistencia a clase y participación, 20% sobre la calificación final
- Trabajos prácticos, 50% sobre la calificación final

Para superar la asignatura el alumnado deberá obtener una media ponderada de los tres ítems de evaluación no inferior a 5. En caso contrario deberá ir a la recuperación de la asignatura.

Recuperación de la evaluación continuada

El alumnado tendrá derecho a la recuperación de la asignatura si ha sido evaluado del conjunto de actividades cuyo peso equivalga a un mínimo de 2/3 partes de la calificación total de la asignatura.

Las actividades que quedan excluidas del proceso de recuperación son la asistencia a clase y participación.

Las actividades de la evaluación única son:

- Examen, 50% sobre la calificación final.
- Entrega de un trabajo: resumen de 5 libros de la bibliografía, 25% de la nota final.
- Aplicación práctica en casos reales, 25% de la nota final.

Para superar la asignatura el alumnado deberá obtener una media ponderada de los tres ítems de evaluación no inferior a 5. En caso contrario deberá ir a la recuperación de la asignatura.

Recuperación de la evaluación única

Los ítems de la evaluación única son el examen y la aplicación práctica en casos reales.

Plagio

En caso de que el estudiante realice cualquier irregularidad que pueda conducir a una variación significativa de la calificación de un acto de evaluación, se calificará con 0 este acto de evaluación, con independencia del proceso disciplinario que se pueda instruir. 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.

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

Lista de idiomas

Nombre	Grupo	Idioma	Semestre	Turno
(PLAB) Prácticas de laboratorio	51	Inglés	primer cuatrimestre	tarde
(TE) Teoría	5	Inglés	primer cuatrimestre	tarde