

## PROGRAMA DE UNIDAD CURRICULAR

### I.-DATOS GENERALES

Nombre de la Unidad Curricular:	Manejo de Habilidades Directivas.				
Código de la Unidad Curricular:	ADCO - 00425	Categoría de la Unidad Curricular:	Escuela/Programa		
Unidad de Gestión Académica:	Administración y Contaduría		Nivel:	Pregrado	
Tipo de Evaluación:	Continúa con reparación	N° de Unidades de Crédito :	3		
Régimen:	Semestral	N° Horas Semanales Trabajo Independiente (HTI) :	3		
Taxonomía:	TA6	N° Horas Semanales de Acompañamiento Docente (HAD) :	Prácticas	1	
Modalidad:	Presencial		Laboratorio	0	
			Teóricas	1	
Instancia Aprobatoria :	Facultad de Ciencias Económicas y Sociales	Fecha de Aprobación :	13/12/2019		

### II.-RESUMEN

Esta asignatura tiene como objetivo brindar al estudiante habilidades sociales, interpersonales, inteligencia emocional, gestión de conflictos, toma de decisiones, asertividad, orientación al desempeño, supervisión y control, desarrollando a través de las mismas competencias gerenciales.

### III.-CONTRIBUCIÓN DE LA ASIGNATURA AL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS

():

#### UNIDAD DE COMPETENCIA:

():

#### CRITERIOS DE DESEMPEÑO:

### IV.UNIDADES TEMÁTICAS

#### UNIDAD TEMÁTICA I

DIRECCIÓN.

##### TEMA 1

DIRECCIÓN. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA: DEFINICIÓN Y MODELOS DE PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA. TOMA DE DECISIONES. GERENCIA DEL TIEMPO. ENTORNO DE CRISIS: ENTORNOS BANI. VOCERÍA.

##### TEMA 2

LIDERAZGO ORGANIZACIONAL. DEFINICIONES Y ESTILOS: RESONANTE, SITUACIONAL Y TRANSFORMACIONAL. RASGOS Y HABILIDADES DE LOS LÍDERES. ELEMENTOS IMPLÍCITOS DEL LIDERAZGO. EL PROCESO DE LIDERAZGO. INTELIGENCIA

EMOCIONAL.

**UNIDAD TEMÁTICA II**  
NEGOCIACION Y CONFLICTO.

**TEMA 1**

CONFLICTO: DEFINICIÓN Y CLASES DE CONFLICTO. EL CONFLICTO COMO HECHO ORGANIZACIONAL Y SOCIAL. RAZONES DEL CONFLICTO. ANÁLISIS DE FACTORES QUE MITIGAN O PROMUEVEN LA SITUACIÓN DE CONFLICTO.

**TEMA 2**

NEGOCIACIÓN: CONCEPTO DE NEGOCIACIÓN. ENFOQUE Y CONCEPTUALIZACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN COMO PROCESO. CARACTERÍSTICAS Y VARIABLES ESENCIALES DE LA NEGOCIACIÓN. MODELO HARVARD.(CASO PRÁCTICO).

**UNIDAD TEMÁTICA III**  
EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO.

**TEMA 1**

INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA DE EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO. DEFINICIONES. TEORÍAS DE SKINNER, MASLOW, VROOM Y HERZBERG. TEORÍA DE MC.GREGOR: ESTUDIANDO LA TEORÍA X, Y Y Z DE LAS ORGANIZACIONES. LA ADAPTACIÓN AL EQUIPO. COMPETENCIAS CLAVE EN LOS EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO. ANÁLISIS DEL CICLO DE VIDA DE LOS EQUIPOS SEGÚN TUCKMAN. MODELO META-LEARNING. MODELO PERFORM.

**TEMA 2**

COMUNICACIONES EN LOS EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO. COMUNICACIÓN ASERTIVA Y CONGRUENTE. DESARROLLO DE HABILIDADES COMUNICACIONALES EN LOS EQUIPOS. HABILIDADES INTERPERSONALES. MOTIVACIÓN PERSONAL EN LOS EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO. LA CURVA DE DESEMPEÑO DEL EQUIPO.

**UNIDAD TEMÁTICA IV**  
COACHING PARA EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO.

**TEMA 1**

HABILIDADES DEL COACH. MOTIVACIÓN APLICADA A LA GESTIÓN Y PRODUCTIVIDAD DEL EQUIPO. DISEÑO DE CONVERSACIÓN CON EL COACH- EQUIPO. REVISIÓN DE DESEMPEÑO Y LOGRO DE METAS. MANEJO DE CONFLICTOS, DISCIPLINA Y NEGOCIACIÓN. PRÁCTICAS DE COACHING. COACHING VS MENTORING.

**V.-ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE**

Actividades del Docente:

El docente empleará combinaciones de clases magistrales con preguntas orientadoras de discusiones y debates y fomenta la participación en actividades de carácter formativo para retroalimentar el proceso de aprendizaje de los estudiantes. Se sugiere que las evaluaciones se efectúen a través de exámenes escritos individuales, trabajos prácticos evaluados con rúbrica, participación en foros, controles de lectura y demás actividades que el docente pueda seleccionar. Los pesos porcentuales de cada actividad serán determinados por la cátedra. De igual manera estimulará los aprendizajes con apoyo en lecturas fundamentales y lecturas complementarias sobre las cuales se desarrollarán trabajos entregables en forma de mapas conceptuales. Para desarrollar algunas unidades temáticas y promover el desarrollo del liderazgo, se podrán aplicar técnicas como juego de roles (role playing), psicodramas, juegos para el desarrollo de habilidades, aplicación de test y escalas sobre potencialidad del liderazgo. El docente utilizará el acompañamiento académico de M7 para promover foros de discusión y como repositorio de información, de esta manera los estudiantes podrán prepararse de manera más activa en las clases.

Actividades del estudiante:

Participa en juegos de roles, en la elaboración de ensayos, test interactivos/foros, en actividades de autoevaluación, actividades de coevaluación, actividades individuales que desembocan en consensos.

**VI.-ESTRATEGIA DE EVALUACIÓN**

Se sugiere aplicar a través de exámenes escritos individuales, trabajos prácticos y expositivos, participación en foros o debates guiados, juegos de roles, controles de lectura, actividades de aprendizaje cooperativo (tormenta de ideas/focus group) entre

otros.

## **VII.-REFERENCIAS PRINCIPALES**

Chiavenatto, I.. Teoría general de la administración. s.e..

Robbins De Cenzo Coulter. Fundamentos de Administración. s.e..

Robins, S, & Judge, T. Comportamiento organizacional. s.e..

Roy J. Jewicki.. Fundamentos de Negociación. s.e..