

Ficha Técnica

Titulación:	Grado en Ingeniería de Tecnologías y Servicios de Telecomunicación		
Plan BOE:	BOE número 108 de 6 de mayo de 2015		
Asignatura:	Habilidades Directivas y Responsabilidad Social Corporativa		
Módulo:	Optativas Genéricas		
Curso:	4º	Créditos ECTS:	6
Tipo de asignatura:	Optativa	Tipo de formación:	Teórico-práctica

Presentación

En la actualidad, las personas de alto rendimiento son las que marcan la diferencia e influyen, mediante su querer y saber hacer, en la cuenta de resultados de las organizaciones en las que trabajan. Esta asignatura pretende facilitar al estudiante una serie de conocimientos sobre algunas de las habilidades profesionales más relevantes para su crecimiento profesional presente y futuro. Al mismo tiempo, trata de enseñarle las técnicas necesarias para poder entender, interpretar y desarrollar sus habilidades para priorizar con sensatez sus objetivos en función de su grado de importancia y urgencia; gestionar los conflictos interpersonales de forma cooperativa y negociadora; conseguir ejercer un estilo de liderazgo adecuada para su contexto profesional y ser capaz de transmitir sus ideas de manera clara y persuasiva.

En una segunda parte de la asignatura, la misma aborda el estudio de las repercusiones que las actividades desarrolladas por los agentes económicos tienen sobre la sociedad en la que están presentes. De forma específica, se analiza de forma positiva y normativa, el impacto en los ámbitos social, ambiental y económico de las acciones de las empresas, aunque también, el papel de consumidores, administración y otros grupos u organismos.

Competencias y/o resultados del aprendizaje

- Conocer la importancia de la negociación, el liderazgo y las habilidades de comunicación en entornos de trabajo multidisciplinares y saber aplicar estas habilidades de forma efectiva.
- Conocer los aspectos éticos que rodean a las organizaciones.

Contenidos Didácticos

Unidad 1. Gestión del tiempo

1. Situación de partida
2. Dificultades más comunes para gestionar el tiempo
3. Características del tiempo

4. Razones para gestionar el tiempo
5. Leyes del uso del tiempo
6. Los ladrones del tiempo
7. Estrategia para gestionar el tiempo
8. Establecer objetivos
9. Priorizar tareas
10. Gestionar tu ciclo personal de energía
11. Escribir el plan diario
12. El plan semanal
13. Gestionar el escritorio y la oficina
14. Rentabilizar las reuniones
15. Delegar

Unidad 2. Técnicas de negociación

- 1 Introducción
 - 1.1 Actitud personal positiva: asertividad
- 2 Principios de la negociación
 - 2.1 Definición
 - 2.2 Condiciones básicas para una negociación
 - 2.3 Factores que intervienen en la negociación
 - 2.4 Opciones estratégicas
- 3 Preparar la negociación
 - 3.1 Análisis de la situación
 - 3.2 Los objetivos
 - 3.3 Estrategias y argumentos
 - 3.4 Organización
- 4 Desarrollo de la negociación
 - 4.1 Fase de contacto
 - 4.2 Presentar ofertas
 - 4.3 Concesiones
 - 4.4 Cierre de la negociación
- 5 Habilidades y estilos para negociar
 - 5.1 Habilidades del negociador

- 5.2 Estilos de negociación
- 5.3 Negociación y PNL
- 6 Tácticas de negociación
 - 6.1 Clasificación de las tácticas
 - 6.2 Las tácticas más frecuentes

Unidad 3. Liderazgo

- 1 Introducción
- 2 Concepto y definiciones de liderazgo
- 3 Rasgos y funciones del líder
- 4 Estilos de dirección
 - 4.1 La red administrativa de Blake y Mouton
 - 4.2 La teoría «X» e «Y» de McGregor
 - 4.3 Teoría de los sistemas de Likert
 - 4.4 Modelo de contingencia de Fiedler
 - 4.5 Liderazgo situacional
 - 4.6 Teoría de Reddin
 - 4.7 Liderazgo transformacional y transaccional
 - 4.8 El liderazgo participativo
 - 4.9 El liderazgo eficaz
- 5 Toma de decisiones
 - 5.1 Las decisiones y sus tipos
 - 5.2 Los procesos de toma de decisiones
 - 5.3 Ambientes de decisión
- 6 Habilidades directivas
 - 6.1 Habilidad directiva núm. 1: escucha activa
 - 6.2 Habilidad directiva núm. 2: comunicación
 - 6.3 Habilidad directiva núm. 3: solución de problemas y seguimiento
 - 6.4 Habilidad directiva núm. 4: desarrollo del equipo
 - 6.5 Habilidad directiva núm. 5: asignación de trabajos
 - 6.6 Habilidad directiva núm. 6: relaciones en el equipo
 - 6.7 Habilidad directiva núm. 7: delegación
 - 6.8 Habilidad directiva núm. 8: calidad

- 6.9 Habilidad directiva núm. 9: fijación de objetivos
- 6.10 Habilidad directiva núm. 10: gestión de las relaciones
- 6.11 Habilidad directiva núm. 11: participación en la toma de decisiones
- 7 Estilo de dirección adecuado
 - 7.1 Políticas
 - 7.2 Características de un buen mando
 - 7.3 Habilidades
 - 7.4 Actitudes
 - 7.5 Liderazgo participativo
- 8 La autoridad y sus fuentes
- 9 Liderazgo y coaching
 - 9.1 Concepto de coaching
 - 9.2 El coaching no es
 - 9.3 El líder coach
- 10 El directivo del siglo XXI

Unidad 4. Comunicación interpersonal

- 1 Introducción
- 2 Definición. Concepto
- 3 Niveles de comunicación
- 4 Elementos de la comunicación
- 5 Barreras a la comunicación
- 6 La comunicación no verbal
- 7 La programación neurolingüística
 - 7.1 Qué es
 - 7.2 Niveles lógicos
 - 7.3 Los sistemas representacionales
- 8 Estilos de comunicación
- 9 Las seis habilidades comunicativas
- 10 Decálogo para mejorar la habilidad comunicativa
- 11 Diferentes tipos de interlocutores
- 12 Principios para aumentar la claridad de los mensajes
- 13 La comunicación y el teléfono

- 14 Influencia de la comunicación en el éxito de la empresa
- 15 Funciones comunicativas del directivo

Unidad 5. Introducción a la RSC

- 1 La maximización como objetivo empresarial
- 2 El comportamiento empresarial en un entorno complejo
- 3 Breve historia de la RSC
- 4 Concepto de RSC
- 5 Claves de la RSC actualidad

Unidad 6. La empresa y el medioambiente

- 1 El problema medioambiental
- 2 Soluciones (I) La energía
- 3 Soluciones (II) Triple R
- 4 Hitos institucionales
- 5 El pilar medioambiental en la empresa

Unidad 7. El pilar social en la RSC

- 1 La empresa en sociedad
- 2 El respeto a la comunidad
- 3 Acciones de ayuda al desarrollo
- 4 Comercio justo y consumo responsable
- 5 ISR

Unidad 8. La RSC y la dimensión económica de la empresa

- 1 La estrategia RSC en la dirección de la empresa
- 2 Marketing y RSC
- 3 RSC interna y gestión de recursos humanos
- 4 RSC y relaciones comerciales. Cadena de suministro
- 5 El riesgo económico-financiero

Unidad 9. Grupos de interés en la RSC

- 1 Administraciones Públicas
- 2 Los accionistas

- 3 Universidades
- 4 Medios de comunicación
- 5 Otros grupos de interés

Unidad 10. La empresa y el medioambiente

- 1 Implementación en el área de RRHH
- 2 Implementación en el área medioambiental
- 3 Implementación en el área social
- 4 Implementación en el área de ventas
- 5 Normas de certificación de la RSC

Contenidos Prácticos

Durante el desarrollo de la asignatura se realizarán las siguientes actividades prácticas:

- Resolución de casos prácticos.
- Participación en foros de debate.

Evaluación

El sistema de evaluación del aprendizaje de la UDIMA contempla la realización de diferentes tipos de actividades de evaluación y aprendizaje. El criterio de valoración establecido se detalla a continuación:

Actividades de aprendizaje	10%
Controles	10%
Actividades de Evaluación Continua (AEC)	20%
Examen final presencial	60%
TOTAL	100%

Bibliografía

- Fernández Muñoz, A. & Plaza Martínez, R. (2020). *Habilidades Directivas y Responsabilidad Social Corporativa*. Madrid: CEF.
- Moreno, A.; Uriarte, L. M. y Topa, G. (2010). *Responsabilidad Social Empresarial*. Madrid: Pirámide.
- García, J.; Palacios, B. y Espasandín, F. (2014). *Manual práctico de RSC*. Madrid: Pirámide.
- Navarro, F. (2012). *RSC: teoría y práctica*. Madrid: ESIC
- Restrepo Carvajal, C.A. (2009). Aproximación a la teoría de juegos. *Revista Ciencias Estratégicas*, 17(22), 157-175.