

Tècniques de Negociació i Lideratge

Codi: 103154
Crèdits: 6

Titulació	Típus	Curs	Semestre
2501935 Publicitat i Relacions Públiques	OT	4	0

Professor/a de contacte

Nom: Jose Salvat Sangra

Correu electrònic: Josep.Salvat@uab.cat

Utilització d'idiomes a l'assignatura

Llengua vehicular majoritària: anglès (eng)

Grup íntegre en anglès: Sí

Grup íntegre en català: No

Grup íntegre en espanyol: No

Prerequisits

No és necessari cap requisit previ.

La llengua vehicular és l'anglès.

Objectius

- Conèixer les competències i les habilitats per una gestió eficaç de persones.
- Adquirir recursos i eines per al lideratge d'equips de treball.
- Estudiar els grans principis i conceptes de la negociació.
- Desenvolupar eines personals com a negociador.

Competències

- Demostrar capacitat de lideratge, negociació i treball en equip, així com resolució de problemes.
- Demostrar que coneix les teories del management en la direcció d'empreses publicitàries i organitzacions.

Resultats d'aprenentatge

1. Demostrar capacitat de lideratge, negociació i treball en equip, així com resolució de problemes.
2. Diferenciar els formats de representació de les activitats de relacions públiques (consultories, esdeveniments especials, fires, gestió de crisi, publicity, etc.).

Continguts

Lideratge a l'empresa.

La Motivació.

La delegació i el treball en equip.

Estratègies de negociació.

La resolució de conflictes.

La negociació basada en interessos.

Els acords.

Autolideratge i creixement personal.

Metodologia

Les classes són absolutament dinàmiques amb una combinació de classes teòriques i la seva aplicació pràctica.

Activitats formatives

Títol	Hores	ECTS	Resultats d'aprenentatge
Tipus: Dirigides			
Teoría y práctica	50	2	1, 2
Tipus: Supervisades			
Tutorías	20	0,8	1, 2
Tipus: Autònomes			
Lectura, análisis, preparación de trabajos	60	2,4	1, 2

Avaluació

Prova escrita 30%

Treballs pràctics a classe 60%

Participació i assistència a classe 20%

Aquell alumnat amb una nota de 3,5 punts podrà presentar-se a activitats de reevaluació. El professorat designarà un projecte a realitzar o cas pràctic que l'alumnat haurà d'elaborar i presentar oportunament.

Activitats d'avaluació

Títol	Pes	Hores	ECTS	Resultats d'aprenentatge
Evaluación	0	20	0,8	1, 2

Bibliografia

Mendoza, Mónica (2013): Lo que no te cuentan en los libros de ventas

Jim McGrath & Bob Bates (2014), El Pequeño Libro De Las Grandes Teorías Del Management

Alberoni, Francesco (2003): El arte de liderar

Kapsto, Stein (2006): 4 Retos para un líder; una fábula sobre cómo ayudar a los demás a dar lo mejor de sí mismos

Castiñeira, Angel (2012): El poliedro del lideratge

Palomo Vadillo, M^a Teresa (2010): Liderazgo y motivación de equipos de trabajo

Lencioni Patrick (2003): Las cinco disfunciones de un equipo: un inteligente modelo para formar un equipo cohesionado y eficaz

Bryman, Alan (1992): Charisma & leadership in organisations

Senge, Peter (1995): La quinta disciplina: cómo impulsar el aprendizaje en la organización inteligente

Anderson, Dana (2005): Coaching that counts

Ury, William (2005): Alcanzar la paz: resolución de conflictos y mediación en la familia, el trabajo y el mundo

Munduate Jaca, Lourdes (2005): Gestión de conflicto, negociación y mediación

Winkler, John (2004): Como negociar para mejorar resultados

Fisher, Ury, Pattow (2011): Obtenga el sí: el arte de negociar sin ceder

Ury, William (2012): ¡Supere el no! Cómo negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles

Mnookin, Robert (2002): Resolver conflictos y alcanzar acuerdos

Pease, Allan (2012): El arte de negociar y persuadir

De Manuel Dasi, Fernando (1996): Comunicación y negociación comercial

Northhouse, Peter Guy. Leadership: theory and practice. Los Angeles: Sage, 2013.

Haslam, S. Alexander. The New psychology of leadership: identity, influence and power. Hove: Psychology Press, 2010.

Fisher, Roger; Ury, William. Getting to yes: negotiating an agreement without giving in. London: Random House Business Books, 2011.

Putnam, Linda L.; Roloff, Michael E. Communication and negotiation. Newbury Park: Sage, 1992.

Barling, Julian. The Science of Leadership: Lessons from Research for Organizational Leaders. Oxford, 2014.

Bazerman, Max H. Negotiation, decision making, and conflict management. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar, 2005.