

PROGRAMA DE LA ASIGNATURA:
Taller de Gestión Emprendedora III (0196)

CÓDIGO: 0196
AÑO DE UBICACIÓN EN EL PLAN DE ESTUDIOS:
3 año
FECHA ULTIMA REVISIÓN DE LA ASIGNATURA:
2020-02-05
CARRERA/S: Licenciatura en Gestión Empresarial V7,

CARÁCTER: CUATRIMESTRAL (1ro)
TIPO: OBLIGATORIA
NIVEL: GRADO
MODALIDAD DEL DICTADO: PRESENCIAL
MODALIDAD PROMOCION DIRECTA: SI
CARGA HORARIA SEMANAL: 3 HS
CARGA HORARIA TOTAL: 51 HS

EQUIPO DOCENTE

Nombre y Apellido	Cargo	e-mail
Katherina Carmona	Adjunto	kcarmona@untdf.edu.ar
Miguel Angel Monserrat	JTPS	mamonserrat@untdf.edu.ar

1. FUNDAMENTACION

La materia propone un ámbito de formación para el trabajo profesional en sentido amplio, que explícitamente excede al trabajo asalariado. Esto implica asumir en un mismo plano y promover el trabajo profesional por cuenta propia en sus diversas expresiones (generación de empresas, cooperativas, organizaciones no gubernamentales, proyectos puntuales de desarrollo, etc.) y el trabajo asalariado en sí. En esa línea y detectado un amplio grupo de capacidades necesarias para el desempeño profesional en general, en esta materia se trabaja con un subconjunto específico denominado como "conjunto de capacidades emprendedoras".

Durante el curso los estudiantes, organizados en equipos de trabajo, desarrollan un proyecto de emprendimiento de su elección.

El laboratorio tiene como característica la formación de equipos de trabajo para la ejecución de dinámicas y ejercicios.

2. OBJETIVOS

a) OBJETIVOS GENERALES

? Desarrollar en los estudiantes competencias (conocimientos, habilidades, aptitudes) necesarias para llevar adelante un rol de gestión, preferentemente en un emprendimiento personal.

? Desarrollar habilidades / capacidades para emprender.

? Exponer a los estudiantes a la necesidad de adoptar una actitud proactiva y a una mayor autonomía en su formación.

? Exponer a los estudiantes a situaciones que les permitan descubrir su capacidad de desarrollar acciones por propia cuenta.

? Propiciar el reconocimiento de las competencias propias a través del uso de técnicas y test aptitudinales.

? Que los estudiantes se reconozcan como potenciales agentes de cambio de la comunidad.

- ? Desarrollar habilidades de liderazgo y negociación.
- ? Identificar el impacto que los diferentes estilos de liderazgo tienen sobre los resultados del trabajo y en las relaciones interpersonales.
- ? Observar la importancia de las estrategias de las negociaciones

b) OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ? Desarrollar en los estudiantes competencias (conocimientos, habilidades, aptitudes) necesarias para llevar adelante un rol de gestión, preferentemente en un emprendimiento personal.
- ? Desarrollar habilidades / capacidades para emprender.
- ? Exponer a los estudiantes a la necesidad de adoptar una actitud proactiva y a una mayor autonomía en su formación.
- ? Exponer a los estudiantes a situaciones que les permitan descubrir su capacidad de desarrollar acciones por propia cuenta.
- ? Propiciar el reconocimiento de las competencias propias a través del uso de técnicas y test aptitudinales.
- ? Que los estudiantes se reconozcan como potenciales agentes de cambio de la comunidad.
- ? Desarrollar habilidades de liderazgo y negociación.
- ? Identificar el impacto que los diferentes estilos de liderazgo tienen sobre los resultados del trabajo y en las relaciones interpersonales.
- ? Observar la importancia de las estrategias de las negociaciones

3. CONDICIONES DE REGULARIDAD Y APROBACION DE LA ASIGNATURA

Las pautas establecidas en este punto son compatibles con lo previsto por la Resolución N° 350/14 (Reglamento General de Estudios de Pregrado y Grado) de esta Universidad.

Se sigue la relación entre la calificación numérica, el resultado de la evaluación y el concepto numérico según el nivel de conocimiento demostrado, de acuerdo a la tabla dispuesta en el Art. 33, inc. d).

5.1. ALUMNOS REGULARES:

Se evaluará a través de las actividades en clase, escritos y exposiciones orales presentadas en clase y de acuerdo a los siguientes criterios:

- a) el cumplimiento del 100% de la asistencia prevista a los encuentros programados y 70 % de asistencia a los encuentros con los docentes para la revisión de los proyectos a desarrollar durante la cursada,
- b) poseer condición de alumno regular,
- c) la realización de la totalidad de los trabajos solicitados (individuales y grupales),
- d) Participación activa en clase y en EDMODO, con opiniones en los foros sugeridos por el docente. Se valorará el grado de análisis, no hace falta coincidir con la temática propuesta, se sugiere intervenciones cortas en mayor número que una sola larga, y que interactúen entre las opiniones de los foristas.

La calificación final surgirá del promedio ponderado de las instancias de evaluación citadas:

*Asistencia, 10%

*Negociación, 10%

*Participación en clase, 40%

*Proyecto de emprendimiento, 40%

La asignatura puede promocionarse sin examen final si los estudiantes obtienen en promedio de todas las instancias evaluatorias parciales una nota no menor a los siete (7) puntos y no menor a los seis (6) en cada una de ellas.

ALUMNOS LIBRES: Los estudiantes que se presenten a rendir examen final en condición de LIBRE deberán presentar con 15 (quince) días de anticipación a la mesa, un trabajo de investigación y un proyecto de emprendimiento del mismo tenor al solicitado durante la cursada. Una vez aprobados el trabajo y el proyecto deberá presentarse a rendir un (1) examen escrito, no previéndose ningún tipo de recuperación en caso de desaprobarlo. En esta evaluación se solicitara a los alumnos la misma efectividad en las soluciones para considerarlos aprobados, de acuerdo a los señalado para alumnos regulares. Los estudiantes que hayan aprobado el examen escrito se encontrarán en condiciones de acceder a rendir el Examen Final Oral donde defenderán el trabajo de investigación y un proyecto de emprendimiento realizados.

4. CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA

Unidad 1: Liderazgo. Cualidades y comportamientos del líder. Formas de gestión del liderazgo. Inteligencia emocional, Liderazgo e Inteligencia Emocional. Los seis estilos de Liderazgo, Coercitivo, Orientativo, Afiliativo, Democrático, Ejemplar, Formativo.

Unidad 2: Negociación. Diagnosticar el centro y la fuente de conflictos. Utilizar estrategias apropiadas de manejo de conflictos. Modelo Harvard. MAAN. Estilos negociadores.

Unidad 3: Comunicación. Técnicas de comunicación. Aplicación de la PNL en la comunicación. Como dar feedback para un liderazgo efectivo, Empatía. Elevator Pitch o Discurso en el ascensor.

5. RECURSOS NECESARIOS

- Proyector
- Parlantes
- Material Didáctico Para La Dinámicas. Impresiones De Casos. Presentaciones Para Llevar Adelante Los Encuentros.

6. PROGRAMACIÓN SEMANAL

Semana	Unidad / Módulo	Descripción	Bibliografía
1	1	Presentación del taller. Dinámica de liderazgo. Entrevista, pautas para hacerla. Práctica informal de una entrevista. Presentación de las consignas del proyecto y recordación de planificación y gestión.	obligatoria
2	2	Ejercicios de voz y dominio de cuerpo. Negociación: uso de caso. Modelo Harvard. Cuestionario sobre perfil negociador. Presentación de emprendedores y entrevistas.	obligatoria
3	2 y 3	Negociación: uso de caso. Teoría de cooperación. Comunicación: Elevator Pitch. Intercambio de opiniones sobre las propuestas.	obligatoria
4	1 y 2	Liderazgo: discurso motivacional o dinámica de confianza. Negociación: uso de caso. MAAN.	obligatoria
5	2 y 3	Negociación: uso de caso. MAAN. Cooperación. Modelo Harvard. Comunicación: dinámica.	obligatoria
6	1	Clase de eneagrama.	obligatoria
7	1, 2 y 3	Clase de consultas sobre el proyecto	obligatoria
8	1, 2 y 3	Entrega del proyecto, presentación ante emprendedores.	obligatoria

7. BIBLIOGRAFIA DE LA ASIGNATURA

Autor	Año	Título	Capítulo/s	Lugar de la Edición	Editor / Sitio Web
FISHER, URY, PATTON	1993	“Sí... ¡de acuerdo! Como negociar sin ceder”		Colombia	Grupo NORMA
GOLEMAN Daniel	2013	Liderazgo El poder de la inteligencia emocional		España	Ediciones B S.A.
GOLEMAN Daniel	2011	Que hace un líder en: La gestión y la administración del mañana			Harvard Businnes Review Latino América
HARDVARD BUSINNES REVIEW	2005	Clásicos HBR. Serie Liderazgo. Que hacen los grandes líderes			Hardvar Businnes Review Latino América
ISAACSON Walter	2014	Steve Jobs - Lecciones de liderazgo		Barcelona	Penguin Random House Grupo Editorial S.A,

Firma del docente-investigador responsable

VISADO		
COORDINADOR DE LA CARRERA	DIRECTOR DEL INSTITUTO	SECRETARIO ACADEMICO UNTDF
Fecha :	Fecha :	