

I. FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre	Habilidades Profesionales
Titulación	Grado en Derecho
Curso	1º
Carácter	Formación Básica / Anual
Créditos ECTS	6
Departamento	Facultad de Derecho
Área	Habilidades Personales y Profesionales
Profesores	M ^a Nieves Chico de Guzmán, Fernando Tobías, Sandra Cuadrado, María Elízaga, Teresa de Andrés, María de Andrés, José M ^a Negueruela, Javier Sierra, Jorge Larena, Carlos Pizarro

Datos del profesorado	
Profesora	M ^a Nieves Chico de Guzmán
e-mail	mnchico@comillas.edu
Despacho	Sala de profesores (núcleo central)
Horario Tutorías	Se fijará la primera semana de clase

Datos del profesorado	
Profesora	María de Andrés Mascuñana
e-mail	María.andres@comillas.edu
Despacho	Sala de profesores (núcleo central)
Horario Tutorías	Se fijará la primera semana de clase

Datos del profesorado	
Profesora	Fernando Tobías Moreno
e-mail	ftobiasmorero@comillas.edu
Despacho	Sala de profesores (núcleo central)
Horario Tutorías	Se fijará la primera semana de clase

Datos del profesorado	
Profesora	Sandra Cuadrado Nicoli
e-mail	nicoli@comillas.edu
Despacho	OD-404
Horario Tutorías	Se fijará la primera semana de clase

Datos del profesorado	
Profesora	María Elízaga Viana
e-mail	mariaelizaga@comillas.edu
Despacho	Sala de profesores (núcleo central)
Horario Tutorías	Se fijará la primera semana de clase

Datos del profesorado	
Profesora	José M ^a Negueruela
e-mail	jmnegueruela@comillas.edu
Despacho	Sala de profesores (núcleo central)
Horario Tutorías	Se fijará la primera semana de clase

Datos del profesorado	
Profesora	Teresa Andrés Mascuñana
e-mail	mtandres@comillas.edu
Despacho	Sala de profesores (núcleo central)
Horario Tutorías	Se fijará la primera semana de clase

Datos del profesorado	
Profesor	Javier Sierra
e-mail	jsierra@comillas.edu
Despacho	Sala de profesores (núcleo central)
Horario Tutorías	Se fijará la primera semana de clase

Datos del profesorado	
Profesor	Jorge Larena Cabrera
e-mail	jlarena@comillas.edu
Despacho	Sala de profesores (núcleo central)
Horario Tutorías	Se fijará la primera semana de clase

Datos del profesorado	
Profesor	Carlos Pizarro
e-mail	cpizarro@comillas.edu
Despacho	Sala de profesores (núcleo central)
Horario Tutorías	Se fijará la primera semana de clase

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Prerrequisitos
Estar matriculado en el Grado en Derecho en la Universidad Pontificia Comillas.
Aportación al perfil profesional de la titulación
<p>Las <i>habilidades profesionales</i> constituyen el medio a través del cual los profesionales integrados en una organización construyen las relaciones y gestionan las situaciones que hay detrás de cualquier actividad económica.</p> <p>Incluso en un mundo con un elevado componente técnico, el adecuado manejo de estas habilidades marcará las diferencias en la eficiencia obtenida por los profesionales que han de realizar su labor en entornos humanos y sociales complejos.</p> <p>Bloque 1: HABILIDADES PERSONALES</p> <p>El alumno será capaz de conocer, potenciar y poner en práctica recursos personales en un contexto académico, profesional y personal.</p> <p>Bloque 2: NEGOCIACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO</p> <p>Se trabajarán, mediante metodologías muy participativas, las destrezas necesarias para relacionarse y trabajar de forma integrada en equipos de trabajo de una manera efectiva y positiva. A la vez se facilitará la comprensión de los mecanismos psicológicos que explican el comportamiento humano integrado en un equipo de trabajo.</p> <p>De esta forma los alumnos podrán abordar con mayor eficiencia las situaciones habituales de su realidad operativa en las que se hace necesario trabajar en equipo, comunicar de forma persuasiva, o gestionar situaciones conflictivas o estresantes en sus relaciones laborales.</p>

II. COMPETENCIAS QUE SE VAN A TRABAJAR

Competencias Genéricas
<p>CGP 09 Desarrollo de habilidades interpersonales</p> <p>RA1 Se desenvuelve y trabaja con otros en un ambiente de tolerancia y confianza, con respeto a las aportaciones ajenas, comportamiento honesto y diálogo.</p> <p>CGP 10 Trabajo en equipo</p> <p>RA1 Colabora activamente en el trabajo común: participa en equipos pluridisciplinarios, comparte la tarea, asiste a las reuniones programadas, controla la duración de tareas y actividades y aprende a priorizarlas y gestionarlas.</p> <p>RA2 Valora el trabajo propio y las aportaciones de los demás: realiza propuestas para el reparto del trabajo que optimizan las capacidades de cada uno de los miembros del equipo y colabora en incrementar su talento y nivel de motivación para la consecución de los objetivos.</p> <p>RA3 Gestiona situaciones de conflicto: respeta las opiniones ajenas, plantea una visión positiva de las diferencias al considerar el conflicto como una oportunidad para el cambio y la mejora y aplica fórmulas alternativas en la resolución de conflictos, como son la negociación y la mediación.</p>
Competencias Específicas de la asignatura
<p>CEP 13. Capacidad para comprender el ejercicio profesional como un servicio a la sociedad</p> <p>R.A. Desarrolla sensibilidad frente a los problemas sociales y los retos que plantean para el ejercicio profesional.</p> <p>R.A. Busca la referencia de valores humanísticos en el desarrollo de las relaciones interpersonales y en el trabajo profesional en común.</p>

III. TEMAS Y CONTENIDOS

BLOQUE 1: HABILIDADES PERSONALES
Tema 1: Presentación – Cohesión grupal “El todo es más que la suma de las partes”
<p>Dinámicas de presentación de los participantes, del profesor y de la asignatura.</p> <p>Introducción del curso: contenidos, normas, criterios de evaluación y metodología.</p> <p>Aproximación a las habilidades personales. Identificarse en las propias habilidades y dificultades.</p> <p>Se busca lograr un grupo que se sienta cómodo para poder participar y profundizar en los contenidos que se van a abordar. Esta sesión es muy importante de cara a ir logrando el clima del aula imprescindible para lograr el deseado funcionamiento que permita un mayor aprovechamiento. El respeto y la seguridad serán las claves para fomentar desde el principio la posibilidad de abrirse y compartir, al ritmo de cada uno, pero permitiéndose aportar la propia experiencia y nutrirse de todo lo que se ponga en juego en el grupo, disipando a la vez miedos en cuanto que no se trata de “una terapia de grupo”.</p>

Tema 2: Proactividad: ser líder de la propia vida

Esta sesión vuelve a retomar el grupo como eje del curso. Se trabajan aspectos de la propia actitud ante los acontecimientos de cada día. Se invita a reflexionar sobre las propias maneras de desresponsabilizarse de lo que sucede cada día, sin cargarse de exigencia, pero sí conociendo de qué manera poder comprometerse más con los propios objetivos. Se hace una observación consciente de la forma en que el uso del lenguaje invita a desvincularse de las metas (“lo intentaré”, “es que yo no puedo”, “tengo que”...). Se invita a los alumnos a explorar desde la posición de elegir y responsabilizarse con consciencia de su propio proyecto de vida.

Tema 3: Atención Plena - *mindfulness*

Conferencia magistral teórico-vivencial del profesor experto en la materia Fernando Tobías. Finalidad: potenciar la importancia de la Atención Plena como herramienta para lograr un mejor ajuste y conexión con las experiencias y tareas de cada día.

Esta sesión transcurre en un espacio excepcional y funciona como arranque motivador para iniciar los primeros cambios e integrar la capacidad de ser consciente de lo que se está haciendo mientras se está haciendo. Es decir, salir del “piloto automático”. Se motiva el estudio sin distractores, la renuncia a la multitarea, el autoconocimiento y la capacidad de regulación sobre el proceso de aprendizaje y las emociones. Se proponen tres actividades y tres sugerencias concretas para poner en práctica desde ese día.

Tema 4: Planificación

Se busca conocer las mejores estrategias de organización y planificación del tiempo para que cada alumno las adapte a su propia realidad, siendo un ajuste integrado a su manera de funcionar, aunque motivando incorporar cambios que pueden ser muy beneficiosos.

Ser más conscientes del manejo del tiempo. Motivar la planificación como herramienta para el desempeño, la eficacia y la percepción de control.

Liberar de la autoimagen el incumplimiento de la agenda como un hábito.

Esta habilidad se fundamenta de forma sólida y transversal con las habilidades trabajadas en las sesiones anteriores.

Se está apuntalando una forma conceptual de entender su manera de gestionar.

Asimismo, se aborda el tema de la presión emocional ante los exámenes y resultados, y cómo encontrar apoyos para esa situación.

Tema 5: Exigencia

Una motivación y exigencia adecuadas facilitan la consecución de metas y el éxito en los objetivos. Sin embargo el perfeccionismo y la búsqueda de la aprobación externa impiden disfrutar del proceso de creación y sentirse satisfechos de los buenos resultados obtenidos.

Esta sesión propone a los alumnos conocerse en su nivel de autoexigencia y descubrir dónde buscan la aprobación, ahondar en las voces críticas internas que minimizan la autoestima y cómo afrontarlas.

Tema 6: Asertividad

La dificultad para poder comunicar las propias ideas, discrepar, decir NO, poner límites o hacer propuestas, es en muchas ocasiones una manera silenciosa de negarnos a nosotros mismos. Esta dificultad ante el temor al rechazo que se manifiesta en diferentes estilos de respuesta pero que esconde siempre una dificultad de comunicación y un posicionamiento poco respetuoso con uno mismo y con el entorno. Los alumnos podrán reconocerse en diferentes formas y estilos de

comunicación, practicando técnicas de comunicación eficaz.

Asimismo, identificar situaciones en las que les resulta más difícil poder ser asertivo, ser ellos mismos. Se trabajará con *role-playing* para poder experimentar una forma diferente de funcionar.

Soy asertivo cuando:

- Defiendo mis ideas sin necesidad de invadir las de otros.
- Sé decir que no y sé decir sí.
- Puedo expresar mis sentimientos sin agredir.

Las organizaciones, aparte de ofrecernos oportunidades de desarrollo profesional y reconocimiento, también nos exponen a situaciones que uno puede considerar injustas o a escenarios donde no se nos da la valoración esperada.

Saber recibir la crítica y aceptarla nos da la oportunidad de afrontar nuestros aspectos más débiles y así completarnos. Al aceptar nuestro malestar damos oportunidad al cambio.

Esta sesión propone trabajar en cuestionarnos y reflexionar sobre nuestros puntos débiles para transformarlos en fortalezas.

Tema 7: Manejo del estrés

Identificación de las señales corporales de estrés.

Causas que provocan estrés (perfeccionismo, autoexigencia, “infoxicación”, etc.).

Ansiedad ante los exámenes.

Cómo afrontar problemas. Primer paso de *Focusing*: despejar un espacio.

Sé manejar mi estrés cuando:

- Me sirve para activarme y no para hundirme o asustarme.
- Puedo identificar las señales internas que me avisan.
- Busco mi manera de relajarme cuando lo necesito.

Tema 8: Escucha activa

Los objetivos de este módulo son motivar sobre la importancia de la escucha para mejorar la relación con uno mismo y con los demás; practicar y modelar su escucha y reflexionar sobre la escucha en el entorno.

El beneficio es una mayor satisfacción personal, mejora de las relaciones interpersonales y mayor eficacia a la hora de manejar equipos y participar en reuniones o proyectos grupales.

Tema 9: Empatía

La experiencia de sentirse escuchado y entendido será el reto de esta sesión en la que buscamos que los alumnos evidencien la diferencia cuando la empatía se da y cuando se convierte en cercanía, consejo, apoyo o mero trámite. Aprender a estar desde el sentir del otro con el otro será un camino largo que ayudará a construir relaciones más profundas, equipos de trabajo más integrados, y relaciones humanas más satisfactorias. En el curso ahondaremos en esta experiencia de comunicación tan posible y tan compleja.

Soy empático cuando:

- Me detengo a escuchar lo que les pasa a los demás.
- Soy capaz de ponerme en su lugar.
- No me dejo arrastrar por sus sentimientos pero puedo comprenderlos.

Tema 10: Creatividad

Esta sesión en las fases finales del proceso formativo, con todo lo trabajado anteriormente busca animar a los alumnos al pensamiento divergente, incluso disruptivo y a confiar en que hay diferentes maneras de mirar la realidad y de resolver conflictos.

Soy creativo cuando:

- No tengo miedo de salirme del camino marcado.
- No me paraliza el temor a equivocarme.
- Atiendo al resultado y también al proceso.
- Creo en mí mismo.

Tema 11: Liderazgo emocional

Liderar no es lo mismo que dirigir. El verdadero líder no es el que sabe manejar las herramientas de dirección de grupos, sino aquel que se siente parte del equipo, facilita sinergias entre los talentos de cada uno y es capaz de aprender de los errores y crecer ante el cambio.

Todo lo vivido y aprendido a lo largo del curso sobre Habilidades Personales se pondrá al servicio del liderazgo de grupos.

Tema 12: Cierre integrativo

Balance y dinámica grupal que recoge las experiencias aprendidas a lo largo de todo el curso.

¿De qué me doy cuenta?, ¿Qué me llevo?, ¿Qué habilidad necesito seguir trabajando?

Despedida grupal. Eco emocional.

BLOQUE 2: NEGOCIACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

Tema 1: Visión de conjunto del Trabajo en Equipo

1.1 Diferencias e idoneidad del trabajo en Equipo vs el trabajo en Grupo.

1.2 Tipos de equipos: En función del grado de orientación al resultado Vs grado de orientación a las personas (Grid de Blake & Mouton). Tipos de equipos en función de su objetivo o su estructura

1.3 El equipo de trabajo: Elementos clave: Misión, Objetivos, Procedimientos de Decisión, Reglas y Normas.

Tema 2: Las personas en los Equipos de Trabajo

2.1. Personalidad del equipo de trabajo. Variables que la conforman y condicionan. Matriz de Pertenencia/ Satisfacción.

2.2 Elementos Clave relacionados con las Personas: Identidad de Equipo, Motivaciones convergentes, Características personales adecuadas.

2.3 Los roles en el equipo. Su definición, su distribución.

Tema 3: Las Técnicas de Trabajo en Equipo

3.1 Técnicas orientadas al Pensamiento Creativo: Tormenta de Ideas. Seis Sombreros.

3.2 Técnicas orientadas al pensamiento Crítico: Concretando la Difusión/ Momento Crítico. Análisis de Coste/ Beneficio

3.3. Técnicas orientadas al Pensamiento Operativo: I+D (Idea +Desarrollo). Campo de Fuerzas

Tema 4: Negociación y Gestión de Conflictos en los Equipos de Trabajo

4.1 Gestión de conflictos. Comprendiendo el conflicto. ¿Dónde está realmente el problema?

4.2 Estrategias de actuación. Orientación al Control, al No Enfrentamiento o a la Solución

4.3 Tácticas de actuación. Autoevaluación sobre el modelo de Kindler.

4.4 Pautas de actuación para la solución negociada de una situación conflictiva.

4.5 Habilidades asociadas a una comunicación persuasiva:

- La escucha activa y La asertividad.
- Manejo de la disonancia cognitiva
- Las conductas verbales

IV. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía Básica

HABILIDADES PERSONALES

Los alumnos dispondrán de material bibliográfico de apoyo en Moodle de cada bloque temático. Artículos, vídeos, material de consulta suficiente para documentarse y tener sólidos conocimientos de la materia.

- Covey, S.R.: (1989-2012). Los 7 hábitos de las personas altamente afectivas. Ed. Paidós.

NEGOCIACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

- Belbin, M.: (1981). Roles de equipo en el trabajo. Imprenta Universal.
- Bower, J.: (2013). Herramientas y técnicas para el trabajo en equipo y la gestión del cambio. Ed. Createspace Independent Publishing Platform.
- Boynton, A. y Fischer, B.: (2005). Equipos Virtuosos. Ed. Jorge Pinto Books
- Cembranos, F. y Medina, J.A. (2003): Grupos inteligentes. Ed. Popular.
- Hogan. K.: (2000). El Arte de la Persuasión. Ed. Open Project

Bibliografía complementaria

HABILIDADES PERSONALES

- Alemany, C. (ed). (2006) 14 aprendizajes Vitales. Ed. Desclée De Brouwer. Colección Serandipity.
- Amodeo, J. y Wentworth, K: Crecer en intimidad. (1999) Cap. 7 “Cambiar el crítico interno por un cuidador interno”. Pag. 113-135. Ed. Desclée De Brouwer. Col. Serandipity.
- Barrera, L. (2000). Claves del optimismo (2000). Libro-Hobby-Club, Madrid.
- Bonet, J. V. (1997) Sé amigo de ti mismo. Ed. Sal Terrae.
- Castañer, O. (1999). La asertividad expresión de una sana autoestima. Ed. Desclee de Brower.
- Cooper, R. y sawaf, A. (1998). La inteligencia emocional aplicada al liderazgo y a las organizaciones. Grupo Norma, Colombia.
- Frankl, V. (2005). El hombre en busca de sentido. Ed. Herder.
- Fromm, E. (1978). Tener o Ser. Fondo de cultura económica, Madrid.
- Fensterheim, H.(2010) No digas si cuando quieres decir no. Ed de bolsillo.
- García-Monge J.A. (2000. 6ªedición). Treinta palabras para la madurez. Desclée de Brouwer. (Serandipity, Colección Crecimiento Personal), Bilbao.
- Goleman, D., Boyatzis, R. y McKee, A. (2010) El líder resonante crea más. Editorial Plaza Janés.
- Goleman, D. (1996). Inteligencia Emocional. Ed. Kairos.
- Harrias, Th. (2011) Yo estoy bien, tú estás bien. Ed De Bolsillo.
- Lazarus, R. (1986) Estrés y procesos cognitivos, Barcelona, Martínez Roca.
- Leakey, R. (1997). La sexta extinción. El futuro de la vida y de la humanidad. Metatema. Libros para

pensar la ciencia. Tusquets editores, Barcelona.

- López Pérez, E. (2015) El Liderazgo de un papa jesuita. Revista Sal Terrae, Vol 103, Nº. 1198, págs. 233-249.
- López Pérez, E. (2014). Teorías del liderazgo aplicables en el liderazgo ignaciano. Manresa: Revista de Espiritualidad Ignaciana, Vol. 86, Nº. 341, págs. 365-374.
- Meichenbaum, D. (1987) Prevención y reducción del estrés, Desclée de Brouwer, Bilbao.
- Osho (2001). Madurez. La responsabilidad de ser uno mismo. Ed. Debate, Barcelona.
- Puchol, L. et al. (2003). El libro de las habilidades directivas. Ediciones Díaz de Santos, Madrid, (Capítulo 14 “la gestión del tiempo” de M^aJ. Martín.
- Vázquez, M^a I (2001) Técnicas de relajación y respiración. Edt. Síntesis, Madrid.

NEGOCIACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

- Ancona, D. G.y Bresman, H. (2009) Equipos X
- Font Barrot, A. (2006) Negociar con arte, Edt. Planeta, Barcelona.
- Joule R. V. y Beauvois, J.L. (2008) Pequeño Tratado de Manipulación para Gente de Bien, Edt. Pirámide, Madrid
- Herbert S. Kindler (2001) Cómo Gestionar los Conflictos, Edt universitaria Ramón Areces, Madrid
- Rackham, N. (1995) Spin Selling Ed Gower. UK
- Surdo, E. (1997) La magia de trabajar en equipo, Edt. Granica, Madrid
- Trechera, J. L. (2008) Trabajar En Equipo: Talento y Talante, Técnicas De Dinámica De Grupos, Edt Desclée de Brouwer, Bilbao

V. METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales

HABILIDADES PERSONALES: El bloque correspondiente a Habilidades Personales tiene por objetivo potenciar aquellos factores tanto técnicos como humanos que pueden convertirse en un aumento de rendimiento por parte del alumno y de sus destrezas comunicativas y de seguridad personal. Para ello, serán ellos mismos en equipos de trabajo quienes facilitarán los contenidos de cada sesión, dinamizando la clase para integrar el aprendizaje de los compañeros, potenciándose de forma transversal el trabajo en equipo, la comunicación oral, la proactividad y las demás habilidades propuestas para el curso, como la creatividad o la planificación. Nuestra metodología va encaminada a promover de manera muy activa la participación del alumno en las actividades propuestas en cada sesión y a integrar estas experiencias en la propia vida, incorporando nuevos hábitos, herramientas y competencias.

NEGOCIACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO: El bloque correspondiente a Negociación y Trabajo en Equipo tiene por objetivo introducir al alumno en la gestión de personal para comprender las técnicas y metodologías que se aplican dentro del mundo de la empresa a la hora de desarrollar un proyecto entre varias personas. Para ello, además de desarrollar lecciones magistrales con los contenidos de cada sesión, se promoverá de manera muy activa la participación del alumno en las actividades que se propongan en cada sesión.

Metodología presencial: Actividades

HABILIDADES PERSONALES (Trabajo dirigido):

1. Facilitación de la habilidad por los equipos de trabajo: Cada temática se reparte a un grupo de alumnos (grupos de 3-4) para que preparen la manera de acercar el conocimiento a los otros compañeros. Así tendrán 30 minutos de clase para abordar el tema y proponer sugerencias, presentaciones, dinámicas que ayuden a aprender de forma sólida las destrezas personales que se presenten.
2. Dinámicas de grupo y juegos cooperativos.
3. Ejercicios de visualización, dramatizaciones (*role-playing*), ejercicios de atención a la respiración y relajación.
4. Actividades complementarias: Las sesiones estarán complementadas por una serie de actividades como conferencias o actividades fuera del aula.
5. Acompañamiento del profesor: Para apoyar al grupo de trabajo, el profesor acompañará con conceptos fundamentales cada sesión, incidiendo en aquellos puntos que pudieran resultar de mayor interés para el alumno, y recomendando la manera de aplicar los conceptos estudiados a partir de nuevas dinámicas elaboradas específicamente.

NEGOCIACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO (Trabajo dirigido):

El eje conductor de la metodología a emplear es la practicidad de los conceptos y capacidades que se tratan en las sesiones.

La secuencia metodológica habitual, será la siguiente:

1. Planteamiento del marco general del tema por el monitor/profesor.
2. Exposición de las experiencias (positivas o negativas) de los asistentes, respecto al tema en cuestión, en sus propios entornos empresariales.
3. Descripción de los conceptos a trabajar, extrayéndolos de forma inductiva a partir de las experiencias planteadas por los asistentes y de los ejemplos de situaciones reales de negocio expuestos por el monitor.
4. Ejemplificación o práctica del uso de los conceptos, a partir de:
 - Análisis de casos reales, de empresa e individuales.
 - Toma de decisiones sobre situaciones ficticias diseñadas ad hoc.
 - Análisis del propio estilo de comportamiento a través de cuestionarios y ejercicios.
 - Análisis de videos seleccionados al efecto.
5. Recapitulación de conceptos trabajados y resumen de las principales conclusiones.

Metodología no presencial: Actividades

HABILIDADES PERSONALES (Preparación de la resolución de los trabajos dirigidos):

El objetivo principal del trabajo no presencial es que el alumno aplique los conceptos aprendidos a lo largo de la sesión, tanto a nivel emocional, como práctico a través del resto de asignaturas de la carrera y en su propia vida personal.

Las principales actividades no presenciales a realizar serán:

1. Investigación grupal de la habilidad asignada y preparación de la presentación teórico- práctica.
2. Auto-observación y registro personal de la aplicación fuera del aula de las habilidades aprendidas.
3. Elaboración de una memoria.

NEGOCIACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO (Preparación de la resolución de los casos prácticos y trabajos dirigidos):

Lecturas recomendadas.

Análisis de casos reales, de empresa e individuales.

Realización de trabajos en grupo

Realización de cuestionarios de autodiagnóstico
Análisis de videos seleccionados al efecto.

VI. RESUMEN DE HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO

BLOQUE I (1º cuatrimestre) Habilidades Personales			
Actividad	Nº horas presenciales	Nº horas no presenciales	Total horas
Presentación de contenidos	7		
Exposición de temas y trabajos	10		
Ejercicios y prácticas	10		
Reflexiones personales	3		
Estudio y análisis de la documentación		5	
Trabajos prácticos		10	
Realización de trabajos colaborativos		10	
Diario de aprendizaje		10	
Evaluación: examen	3	10	
	30	45	75+3
BLOQUE II (2º cuatrimestre) Negociación y Trabajo en equipo			
Actividad	Nº horas presenciales	Nº horas no presenciales	Total horas
Presentación de contenidos	5		
Exposición de temas y trabajos	10		
Ejercicios y prácticas evaluadas	6		
Debates organizados	3		
Casos prácticos	3		
Simulaciones	3		
Estudio y análisis de la documentación		10	
Trabajos prácticos y monografías		10	
Realización de trabajos colaborativos		15	
Evaluación: examen	3	10	
	30	45	75+3

VII. EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN.

Bloque I

Actividades de evaluación	Competencias Genéricas	Criterios/ Indicadores	Peso en la evaluación
Actividades de Evaluación Continua (Actitud y trabajo en clase)	CGP 09 Desarrollo de habilidades interpersonales	El profesor realizará una evaluación continua sobre los niveles individuales de: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Participación en clase. ✓ Implicación y compromiso personal en el curso. ✓ Interés mostrado en la clase por las dinámicas, contenidos y los compañeros. Contribución al crecimiento del grupo.	35%
Actividades de Evaluación Continua (Memoria final)	CGP 09 Desarrollo de habilidades interpersonales	Como final de la asignatura habrá que entregar una memoria como reflexión vivencial sobre lo aprendido e integrado en cada sesión y de forma global. Para su ejecución se apoyarán en el diario de trabajo semanal. Con la reflexión final ¿De qué me doy cuenta?, ¿qué he integrado, aprendido?, ¿qué me queda por trabajar, incorporar?	15%
Examen escrito u oral (Trabajo y exposición final -oral o escrita)	CGP 09 Desarrollo de habilidades interpersonales	Proporción de trabajo individual respecto a grupal. Trabajo en equipo. Capacidad de conexión con el auditorio. Creatividad Capacidad para transmitir la idea principal Comunicación Verbal: fluidez, oratoria, claridad expositiva. Comunicación No Verbal: presencia escénica, imagen, contacto visual, voz, silencios. Manejo del tiempo Calidad / acierto en la respuesta Dominio de los conceptos Claridad en la explicación Relación conceptual	50%

Bloque II

Actividades de evaluación	Competencias Genéricas	Criterios/ Indicadores	Peso en la evaluación
Actividades de Evaluación Continua (Interés y asimilación demostrada. Participación)	CGP 09 Desarrollo de habilidades interpersonales	Apreciado en la participación y motivación demostrada por el alumno y su permeabilidad ante nuevas ideas y métodos. Relacionado con la actitud proactiva y constructiva demostrada en el planteamiento de sus puntos de vista.	10%
Actividades de Evaluación Continua (Trabajo grupal "Creando un Equipo")	CEP 13. Capacidad para comprender el ejercicio profesional como un servicio a la sociedad	Presentación de Nombre, Logo, Eslogan y Video de Presentación del Equipo de Trabajo, promoviendo la afiliación. La valoración se centrará en la explicación paralela de la Misión, Objetivo, Reglas internas y Roles dentro del Equipo ("Making Off"). (No se tendrá en cuenta en la valoración la calidad técnica de las grabaciones, ni su grado de postproducción, creatividad, etc.).	15%
Actividades de Evaluación Continua (Trabajo Grupal: Presentación)	CGP 10 Trabajo en equipo	Presentación de Eslogan y Video de Presentación de una Campaña de Promoción de Comillas ICADE, para un público específico. La valoración se centrará en la explicación paralela de la Misión, Objetivo, Reglas internas y Roles dentro del Equipo ("Making Off"), Técnicas de trabajo empleadas y gestión de los conflictos surgidos en el proceso. (No se tendrá en cuenta en la valoración la calidad técnica de las grabaciones, ni su grado de postproducción, creatividad, etc.)	25%
Examen escrito u oral	CGP 10 Trabajo en equipo	Calidad / acierto en la respuesta Dominio de los conceptos Claridad en la explicación Relación conceptual	50%

Calificaciones

La asignatura consta de dos bloques temáticos que serán impartidos por dos profesores distintos y se evaluarán independientemente. La nota final de la asignatura será la nota media de las calificaciones obtenidas en dichos bloques.

Si, tras la convocatoria ordinaria, uno de los dos bloques temáticos (semestres) estuviese suspenso y el otro aprobado, la asignatura quedaría suspenso, aunque se guardará la nota del bloque temático

aprobado hasta la convocatoria extraordinaria.

Si en la convocatoria extraordinaria no está aprobada la asignatura completa (los dos bloques temáticos), el alumno deberá cursar de nuevo la asignatura completa.

Para que el alumno pueda ser evaluado positivamente es requisito imprescindible haber asistido con regularidad a las clases. La ausencia no justificada por parte del alumno/a a las clases podrá tener una incidencia negativa en la calificación de la asignatura y, en su caso y según la normativa académica de la Universidad, podrá acarrear la pérdida del derecho a examen (art. 93 del Reglamento General).

Convocatoria extraordinaria: además del examen final el alumno deberá superar las actividades de evaluación continua.

El plagio es considerado como una acción tendente a falsear o defraudar los sistemas de evaluación del rendimiento académico, por lo que constituye una falta grave sancionable de conformidad con lo dispuesto en el art. 168, apartados A.2.e) y 2.B) 5 del Reglamento General de la Universidad.