

FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre	Habilidades Directivas para Finanzas
Titulación	Máster Universitario en Finanzas (MUF)
Curso	Único
Semestre	Primer Semestre
Créditos ECTS	3
Carácter	Obligatoria
Departamento	ICADE Business School
Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	Carlos Pizarro Valentín & Javier Sierra Alarcón
Departamento	ICADE Business School
Área	Recursos Humanos
e-mail	cpizarro@innovativeconsulting.es / sierra.granada@yahoo.es
Horario de Tutorías	Disponibilidad continua vía mail

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	Rafael Castaño Sánchez
Departamento	ICADE Business School
Área	Recursos Humanos
e-mail	r.castano@grupomnemon.com
Horario de Tutorías	Disponibilidad continua vía mail

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura
<p>Aportación al perfil profesional de la titulación</p> <p>Las Habilidades Directivas para Finanzas 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, como las Finanzas, el adecuado manejo de la llamada "inteligencia emocional", marcará las diferencias en la eficiencia obtenida por los profesionales que han de realizar su labor en entornos humanos y sociales complejos.</p> <p>A través de esta asignatura, se trabajará, con modelos desarrollados mediante metodologías muy participativas, en las destrezas necesarias para relacionarse e influir en las personas de una manera efectiva y positiva, a la vez que se facilita la comprensión de los mecanismos psicológicos que explican el comportamiento humano en las Organizaciones.</p> <p>De esta forma, los asistentes podrán abordar con una mayor eficiencia las situaciones habituales de su realidad operativa en las que se hace necesario trabajar en equipo, comunicar de una forma persuasiva, o gestionar situaciones conflictivas o estresantes en sus relaciones laborales.</p>

Para ello, dentro de la metodología se incluye la actividad de **Outdoor Training**, ya que esta asignatura está en la base del rol que ha de jugar un directivo: la mayor parte de los problemas a los que ha de enfrentarse un directivo no se resuelven con los conocimientos adquiridos por el mismo, sino que han de solucionarse a través del conocimiento y el compromiso de distintas personas.

El contenido está estructurado en cuatro tipos de competencias:

- Conocimiento y comprensión de uno mismo (Autoconocimiento, etc.).
- Gestión personal (Autocontrol, Flexibilidad, etc.).
- Conocimiento y comprensión de otros (Empatía, Escucha activa, etc.).
- Influencia y gestión de otros (Comunicación, Liderazgo, etc.).

Actualmente, se ha demostrado que son estas competencias (frente a los conocimientos) las que mejor explican el éxito en un puesto de trabajo, especialmente en aquellos de alta complejidad, como es el caso de los roles directivos.

Objetivos

I Puesta en práctica de las habilidades relativas a comunicación, negociación y autocontrol, en escenarios reales.

El objetivo de la actividad **Outdoor Training** es el de integración y trabajo en equipo, así como el fomento de la competitividad "*profesional*" y la orientación de resultados:

- Conocerse en un rol diferente al de alumnos, adaptando su comportamiento a un entorno distinto al laboral o académico.
- Motivar a los equipos, generar un buen ritmo de trabajo y coordinación dentro de los distintos equipos.
- Anticiparse a los imprevistos y dificultades que puedan surgir.
- Aprender a generar el cambio adaptándose a las distintas circunstancias y situaciones.
- Asumir la iniciativa en la toma de decisiones, contando con el factor "*sorpresa*" o factor riesgo.
- Ganar en capacidad de esfuerzo e involucración en el desempeño de las actividades.

II.- Identificar y desarrollar las habilidades comportamentales útiles para establecer relaciones y gestionar situaciones profesionales, con la máxima eficiencia posible.

- Conociendo las correlaciones existentes entre los propios comportamientos y las variables que generan el clima adecuado para convivir y progresar en las Organizaciones.
- Conociendo las claves que definen la "Inteligencia Emocional".
- Manejando los comportamientos que permiten hacer un uso premeditado de la comunicación, ya sea hacia la persuasión, la negociación, las presentaciones, etc.
- Incorporando estrategias para la resolución de conflictos y la gestión de situaciones de presión.
- Conociendo las claves que condicionan la eficacia del trabajo en equipo.

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

Contenidos – Bloques Temáticos
Habilidades Directivas para Finanzas
Tema 0: Experiencia Outdoor Training
Tema 1: La "Inteligencia Emocional"
1.1 ¿Qué es? De la inteligencia emocional a la inteligencia social. 1.2 Las Competencias Emocionales. Qué son, qué abarcan. <ul style="list-style-type: none">• La consciencia de uno mismo. (Conocer las propias emociones)• La Gestión de uno mismo. (Gestionar las propias emociones)• La motivación (Motivarse uno mismo)• La Empatía (Reconocer las emociones de los demás)• Habilidades sociales (Gestionar las relaciones personales) 1.3 El desafío individual. Como fijarse objetivos y perseguirlos en el desarrollo de la I.E.
Tema 2: Habilidades para una integración eficaz de personas y equipos.
2.1 Diferencias e idoneidad del trabajo en Equipo vs el trabajo en grupo. 2.2 Personalidad del equipo de trabajo. Variables que la conforman y condicionan. Matriz de Pertenencia/ Satisfacción. Tipos de equipos en función del grado de orientación al resultado Vs grado de orientación a las personas (Grid de Blake & Mouton) 2.3 Componentes del trabajo en equipo. Relacionados con el "proceso": Misión, Objetivos, Procedimientos de Decisión, Reglas y Normas, Definición de Roles. Relacionados con las "personas": Identidad de Equipo, Motivaciones convergentes, Características personales adecuadas.
Tema 3: Habilidades para la Comunicación Persuasiva y la Gestión de Conflictos
3.1 Comunicación vs influencia. Comunicación en tres dimensiones. 3.2 Habilidades asociadas a una comunicación persuasiva: <ul style="list-style-type: none">• La escucha activa. / La asertividad. / La gestión de los prejuicios. / Las conductas verbales. 3.3 Estrategias de influencia y persuasión. 3.4. Aplicaciones específicas en contextos financieros que impliquen el uso de técnicas para: <ul style="list-style-type: none">• Convencer / Negociar. 3.5 Gestión de conflictos. La comprensión del conflicto. ¿Dónde radica realmente el problema? 3.6 Estrategias de actuación. Orientación al Control, al No Enfrentamiento o a la Solución 3.7 Tácticas de actuación. Autoevaluación sobre el modelo de Kindler. 3.8 Pautas de actuación para la solución negociada de una situación conflictiva.

Competencias
Competencias Genéricas del área-asignatura
CGB1. Capacidad de análisis y síntesis CGB 2. Resolución de problemas y toma de decisiones CGB 3. Capacidad de organización y planificación CGB 4. Capacidad de gestionar información proveniente de fuentes diversas CGB 6. Habilidades interpersonales: escuchar, argumentar y debatir CGB 7. Capacidad de liderazgo y trabajo en equipo CGB 8. Capacidad crítica y autocrítica CGB 9. Compromiso ético CGB 10. Reconocimiento y respeto a la diversidad y multiculturalidad CGB 11. Capacidad para aprender y trabajar autónomamente CGB 12. Adaptación al cambio CGB 13. Orientación a la acción y a la calidad CGB 14. Capacidad de elaboración y transmisión de ideas, proyectos, informes, soluciones y problemas

Competencias Específicas del área-asignatura

CE 15. Reconocer y desarrollar los elementos clave en la Dirección de Personas, la Estrategia y en particular la Estrategia Financiera.

METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales de la asignatura

Metodología Presencial: Actividades	Competencias
<p>El eje conductor de la metodología a emplear es la practicidad de los conceptos y capacidades que se tratan en las sesiones.</p> <p>La secuencia metodológica habitual, será la siguiente:</p> <ol style="list-style-type: none">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:<ul style="list-style-type: none">o Análisis de casos reales, de empresa e individuales.o Toma de decisiones sobre situaciones ficticias diseñadas ad hoc.o Análisis del propio estilo de comportamiento a través de cuestionarios y ejercicios.o Análisis de videos seleccionados al efecto.5. Recapitulación de conceptos trabajados y resumen de las principales conclusiones. <p>Previo a la aplicación de esta metodología, los alumnos vivirán una experiencia Outdoor Training¹, encaminada a reconocer los elementos clave del comportamiento y la comunicación en escenarios reales.</p>	CGB1., CGB2, CGB3, CGB4, CGB6, CGB7, CGB8, CGB9, CGB10, CGB11, CGB12, CGB13, CGB14 y CE 15
Metodología No presencial: Actividades	Competencias
<p>Lecturas recomendadas.</p> <p>Análisis de casos reales, de empresa e individuales.</p> <p>Toma de decisiones sobre situaciones ficticias diseñadas ad hoc.</p> <p>Análisis del propio estilo de comportamiento a través de cuestionarios y ejercicios.</p> <p>Preparación, análisis y presentación de videos seleccionados al efecto.</p>	CGB1., CGB2, CGB3, CGB4, CGB6, CGB7, CGB8, CGB9, CGB10, CGB11, CGB12, CGB13, CGB14 y CE 15

EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	CRITERIOS	PESO
Interés y asimilación demostrada. (SE 6- Participación)	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.	15%
Trabajo grupal “Una imagen vale más...” (SE5- Monografía o	Claridad y adecuación de las dos escenas seleccionadas con los conceptos propuestos.	50% (*)

¹ **Outdoor Training:** para fijar estos conceptos y teniendo en cuenta que se trata del desarrollo de habilidades personales, sería recomendable recurrir a las técnicas del *Aprendizaje Experiencial* para llevar a la práctica los conceptos aprendidos en clase. Fomentar el trabajo de grupo, incrementar la motivación de los participantes y detectar los líderes y sus estilos de dirección dentro de los diferentes grupos, así como el fomento de las habilidades de comunicación interpersonal, negociación y persuasión.

práctica colectiva, 25% y SE3- Presentación Pública, 25%)	Argumentación de su adecuación/ inadecuación, efectos, causas o consecuencias. (No se tendrá en cuenta en la valoración la calidad técnica de las grabaciones, ni su grado de postproducción)	
Trabajo Individual "Caso Urgencias" (SE4- Monografía o práctica individual)	Apreciado a través de la adecuación de las respuestas dadas al cuestionario sobre el caso Urgencias (Imágenes en Dropbox), relacionado con los conceptos trabajados de Inteligencia Emocional, Comunicación Persuasiva, Gestión del conflicto y Trabajo en Equipo.	35%

(*) Las ponderaciones señaladas para el trabajo grupal sólo se tendrán en cuenta si se han obtenido, en los dos otros ítems, como mínimo, la calificación de "aprobado". Un "no aprobado" suspenderá el curso.

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO							
HORAS PRESENCIALES							
Lecciones magistrales (AF1)	Presentación de contenidos (AF2)	Exposición temas y trabajos (AF3)	Ejercicios y prácticas evaluadas (AF4)	Debates Organizados (AF5)	Seminarios, talleres, casos prácticos (AF6)	Actividades Interdisciplinares (AF7)	Simulaciones (AF8)
0	5	3	4	3	9	0	6
HORAS NO PRESENCIALES							
Estudio y análisis de documentación (AF9)		Realización trabajos prácticos y monografías (AF10)		Sesiones tutoriales (AF11)		Realización de trabajos colaborativos (AF12)	
20		10		5		15	
CRÉDITOS ECTS: 3 ECTS							

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía Básica	
Libros de texto	
"Comportamiento humano en el trabajo"	K.Davis y J. Newstrom
"Comportamiento organizacional"	R. P. Robbins
"Aprender a Gestionar el Cambio"	Emilio Ronco & E. Llado
"Como hacer que la gente haga cosas"	Robert Conklin
"Homo Valens"	Javier Uriz Urzainqui
"Coaching efectivo"	M.J. Cook
"La magia de trabajar en equipo".	Eduardo Surdo.
"Adiós a los conflictos"	D. Dana
"Inteligencia Emocional"	Daniel Goleman
"Motivos y Motivación en la Empresa"	J.I. Velaz Rivas
"Futuro Presente"	Alfons Cornellá
"La Corrosión del Carácter"	Richard Sennett
La Cultura del Nuevo Capitalismo	Richard Sennett
La Estructura de las Revoluciones Científicas	Thomas S. Khun
EL Capitalismo ¿Es Moral?	André Comté-Sponville
Flow (Fluir)	Mihaly Csikszentmihalyi
La Sensación de Fluidez	Juan Carlos Cubeiro