



## FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre completo	Trabajo en Equipo
Código	E000006018
Título	Diploma de Habilidades Personales, Comunicativas y Profesionales
Impartido en	Grado en Administración y Dirección de Empresas (E-2) [Segundo Curso] Grado en Administración y Dirección de Empresas con Mención en Internacional (E-4) [Segundo Curso] Grado en Administración y Dirección de Empresas (E-2) - Bilingüe en inglés [Segundo Curso]
Cuatrimestre	Semestral
Créditos	2,0 ECTS
Carácter	Obligatoria (Grado)
Departamento / Área	Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Responsable	Javier Sierra y M <sup>a</sup> Antonia Olalla

Datos del profesorado	
<b>Profesor</b>	
Nombre	Adrián Murcia Molinero
Departamento / Área	Facultad de Derecho (ICADE)
Correo electrónico	amurcia@icade.comillas.edu
<b>Profesor</b>	
Nombre	Carlos Pizarro Valentín
Departamento / Área	Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (ICADE)
Correo electrónico	cpizarro@icade.comillas.edu
<b>Profesor</b>	
Nombre	Fernando Poveda García-Noblejas
Departamento / Área	Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (ICADE)
Correo electrónico	fpoveda@icai.comillas.edu
<b>Profesor</b>	
Nombre	Miguel Aguirre Jauregui alzo
Departamento / Área	Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (ICADE)
Correo electrónico	maguirre@icade.comillas.edu

## DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura
Aportación al perfil profesional de la titulación



Las Habilidades Profesionales 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.

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.

A través de esta asignatura, 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 que se facilitará la comprensión de los mecanismos psicológicos que explican el comportamiento humano integrado en un equipo de trabajo.

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.

## Competencias - Objetivos

### Competencias

#### GENERALES

CG02	Resolución de problemas y toma de decisiones
CG09	Habilidades interpersonales: escuchar, argumentar y debatir
CG10	Capacidad de liderazgo y trabajo en equipo

#### ESPECÍFICAS

CE13	Conocimiento y comprensión de los determinantes básicos de la gestión en las organizaciones
------	---

## BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

### Contenidos – Bloques Temáticos

#### Tema 1: Visión de conjunto del Trabajo en Equipo.

1. Diferencias e idoneidad del trabajo en Equipo vs el trabajo en Grupo.
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
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**

1. Gestión de conflictos. Comprendiendo el conflicto. ¿Dónde está realmente el problema?
2. Estrategias de actuación. Orientación al Control, al No Enfrentamiento o a la Solución
3. Tácticas de actuación. Autoevaluación sobre el modelo de Kindler.
4. Pautas de actuación para la solución negociada de una situación conflictiva.
5. Habilidades asociadas a una comunicación persuasiva:

- Manejo de la disonancia cognitiva
- Las conductas verbales

## **METODOLOGÍA DOCENTE**

### **Aspectos metodológicos generales de la asignatura**

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**

- 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.

## RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO

HORAS PRESENCIALES					
Exposición temas y trabajos	Resolución de casos prácticos	Simulaciones, juegos de rol, dinámicas de grupo	Presentación de contenidos	Ejercicios y prácticas evaluadas	
5.00	5.00	5.00	3.00	2.00	
HORAS NO PRESENCIALES					
Aplicación al resto de asignaturas Estudio	Realización de trabajos colaborativos	Estudio y análisis de documentación	Sesiones tutoriales	Realización trabajos prácticos y monografías	Trabajo autónomo sobre contenidos prácticos
5.00	15.00	10.00	3.00	2.00	5.00
<b>CRÉDITOS ECTS: 2,0 (60,00 horas)</b>					

## EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	Criterios de evaluación	Peso
Interés y asimilación demostrada. (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.	20
Trabajo grupal "Creando un Equipo"	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.)	30
Trabajo Grupal "Campaña de Marketing ICADE"	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	50



proceso.

(No se tendrá en cuenta en la valoración la calidad técnica de las grabaciones, ni su grado de postproducción, creatividad, etc.)

## Calificaciones

### Actividades de evaluación

Interés y asimilación demostrada. (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.

**20%**

Trabajo grupal "Creando un Equipo"

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.)

**30%**

Trabajo Grupal

"Campaña de Marketing ICADE"

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.)

**50% (\*)**

(\*) 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".

### Asistencia

De acuerdo con el Reglamento General (Art. 93) así como las Normas Académicas de la Facultad, la inasistencia a más de un 25% de las horas lectivas sin tener una dispensa de escolaridad expedida por su Facultad, puede tener como consecuencia la imposibilidad de entrega del trabajo final. Como consecuencia de la aplicación de esta norma, el alumno figurará como "No presentado" en el acta de la convocatoria ordinaria.

### Convocatoria extraordinaria

En la fecha acordada para ello, dentro del periodo establecido por la Universidad, el alumno deberá presentar el proyecto y trabajos requeridos por su profesor.



## BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

### Bibliografía Básica

- ANDERSON, Chris. (2016). "Charlas TED.La guía oficial TED para hablar en público".. Nueva York. Ed. Deusto
- PUCHOL, Luis. (2008) "Hablar en público". Madrid. Ediciones Díaz de Santos.
- SALCEDO FERNÁNDEZ, Antonio. (2007) "Anatomía de la persuasión". Madrid. ESIC editorial.

### Bibliografía Complementaria

- DEUSTO, Biblioteca de Desarrollo Personal. (1992) "Cómo hablar en público". Bilbao. Ediciones Deusto.
- JOULE, Robert Vincent & Beauvois, Jean Leon. (2009). "Pequeño tratado de manipulación para gente de bien". Grenoble. Ed. Pirámide
- BREGANTÍN, Daniela. (2008)" Curso rápido para hablar en público". Barcelona. Editorial De Vecchi.
- PALOMARES, José María. (2013) "Hablar en público para Dummies". Barcelona. Ed. Planeta

En cumplimiento de la normativa vigente en materia de **protección de datos de carácter personal**, le informamos y recordamos que puede consultar los aspectos relativos a privacidad y protección de datos que ha aceptado en su matrícula entrando en esta web y pulsando "descargar"

<https://servicios.upcomillas.es/sedelectronica/inicio.aspx?csv=02E4557CAA66F4A81663AD10CED66792>