

PROGRAMA DE ASIGNATURA

TOMA DE DECISIONES Y HABILIDADES GERENCIALES

Misión Facultad de Economía y Negocios

“La misión de la Facultad de Economía y Negocios es formar profesionales de excelencia en el campo de la administración, la economía, el emprendimiento y la innovación, que se distingan por su capacidad en la creación de nuevos negocios, su integridad y compromiso con el desarrollo del país.”

A. Antecedentes Generales.

1. Unidad Académica	FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS				
2. Carrera	INGENIERÍA COMERCIAL				
3. Código	ECA315				
4. Número de clases por semana	2 Módulos				
5. Ubicación en la malla	III Año, V Semestre				
6. Créditos	10				
7. Módulos de dedicación	Teóricos	1		Prácticos	1
8. Módulos de ayudantía	No tiene				
9. Tipo de Asignatura	Obligatorio	X	Electivo		Optativo
10. Pre-requisito	Gestión de Personas I				

Perfil de Egreso del Ingeniero Comercial de la Universidad del Desarrollo

“El Ingeniero Comercial de la Universidad del Desarrollo es un profesional formado en el campo de la administración, capaz de comprender la evolución de la economía nacional y mundial, y capaz de realizar en forma exitosa funciones de gestión y creación de negocios. Se caracteriza por su capacidad emprendedora, liderazgo y trabajo en equipo, comprometido con el desarrollo del país, actuando con rectitud en su quehacer académico y profesional, y preparado para enfrentar el mundo del trabajo”

B. Intenciones del curso.

Esta asignatura tiene como propósito, ofrecer a los alumnos que se preparan a ejercer la gestión, los conocimientos, técnicas y actitudes que les ayuden a incrementar su eficacia y su eficiencia como gestores en empresas. Lo anterior se logra a través de diferentes módulos integrados, que le permitirán desempeñarse en su futura labor de dirección.

Esta asignatura pertenece al ciclo de “Licenciatura” y al área de Administración.

El aporte al perfil de egreso se traduce en que esta asignatura promueve el desarrollo de las Competencias Genéricas: “Autonomía” y “Comunicación.”

C. Competencias y Resultados de Aprendizaje que desarrolla la asignatura.

Competencias Genéricas	Resultados de Aprendizaje Generales
<i>Autonomía</i>	Conocer y aplicar el método más adecuado para comunicarse, tomar decisiones y gestionar.
<i>Comunicación</i>	
Competencias Específicas	Desarrollar habilidades de negociación, manejo de audiencia y resolución de conflictos.
<i>Trabajo en Equipo</i>	
<i>Capacidad de Gestión</i>	
<i>Proactividad</i>	

D. Unidades de Contenidos y Resultados de Aprendizaje

Unidades de Contenidos	Competencia	Resultados de Aprendizaje
Unidad I: HABILIDADES PERSONALES 1. Toma de decisiones y resolución de problemas. 2. Desarrollo de carrera. 3. Administración del tiempo. 4. Delegación. 5. Gestión del estrés. 6. La creatividad.	<i>Autonomía</i> <i>Capacidad de Gestión</i> <i>Proactividad</i>	Elabora estrategias para llevar a cabo sus propuestas. Identifica la decisión, justificándola para movilizar a los equipos a la acción. Es capaz de obtener resultados de una buena planificación del tiempo, sabiendo delegar en su equipo. Se involucra en la toma de decisiones para lograr que su equipo cumpla con las tareas de forma adecuada en el tiempo correcto.

Unidades de Contenidos	Competencia	Resultados de Aprendizaje
Unidad II: HABILIDADES DE INTERACCIÓN CON OTROS 1. Herramientas de comunicación interpersonal. 2. Negociación. 3. Asertividad. 4. Reuniones efectivas. 5. El arte de la entrevista. 6. Atención de quejas y reclamos.	<i>Comunicación</i> <i>Capacidad de Gestión</i> <i>Trabajo en Equipo</i>	Logra que el alumno pueda expresar sus ideas, con una buena planeación del discurso. Propende a que el alumno utilice mensajes asertivos y logra que sea capaz de ejercitar la improvisación. Genera un buen manejo de técnicas de presentación apoyándose en su equipo. Organiza adecuadamente parlamentos para el logro de mensajes adecuados.

Unidades de Contenidos	Competencia	Resultados de Aprendizaje
Unidad III: HABILIDADES DE DIRECCIÓN 1. Hablar a un público. 2. Trabajo en equipo. 3. La negociación y los conflictos.	<i>Comunicación</i> <i>Capacidad de Gestión</i> <i>Trabajo en Equipo</i>	Desarrolla sus ideas de manera adecuada para lograr mandar sus mensajes y objetivos organizacionales de manera adecuada. Comunica los objetivos adecuados para la elaboración de tareas grupales. Define claramente los objetivos, las metas a alcanzar utilizando para ello una adecuada comunicación y técnicas de negociación, con el objetivo que el equipo de trabajo logre lo requerido en la organización.

E. Estrategias de Enseñanza

La metodología de enseñanza incluirá el desarrollo de trabajos prácticos y fomentando la participación en clases. El estudiante analizará problemáticas donde podrá aplicar los conocimientos conceptuales adquiridos.

El curso se estructura en base a diversas metodologías, que incluye:

- Clases expositivas del profesor.
- Lectura de material Bibliográfico.
- Trabajo expositivo de los alumnos.
- Ejercicios prácticos participativos en clases.

F. Estrategias de Evaluación

El porcentaje de la nota de presentación al Examen se compondrá de un conjunto de evaluaciones; entre las cuales se pueden destacar:

<i>Evaluaciones Formativas</i>
<i>a) Trabajos y actividades</i>
<i>b) Disertaciones</i>
<i>c) Certamen 1</i>
<i>d) Certamen 2</i>
<i>e) Examen</i>

G. Recursos de Aprendizaje

BIBLIOGRAFÍA OBLIGATORIA:

- "INTELIGENCIA EMOCIONAL EN EL LIDERAZGO", ABARCA, NUREYA, 2004
- "SEIS SOMBREROS PARA PENSAR". DE BONO, EDWARD; EDITORIAL GRÁNICA 2003
- "EL LENGUAJE DEL CUERPO". PEASE, ALLAN; EDITORIAL PLANETA 2004
- "EL 8º HÁBITO". COVEY, STEPHEN R.; EDITORIAL PAIDOS 2005
- "LA ALQUIMIA EMOCIONAL". BENNETT-GOLEMAN, TARA; JAVUER VERGARA EDITOR 2001
- "EL ARTE DE NEGOCIAR Y PERSUADIR". PEASE, ALLAN; AMAT EDITORIAL 2002
- "LAS 12 HABILIDADES DIRECTIVAS CLAVE", VALLS, ANTONIO, GESTIÓN 2000- 2003

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA:

ARTÍCULOS DE ACTUALIDAD DE PRENSA, RADIO Y MEDIOS WEB.