

UADE

Cronograma

Código	Asignatura	Facultad	Depto.	Horas
1.1.093	Liderazgo y Negociación	FACE	DEARH	68hs.

Docente	Categoría	Depto.	Hs. asignadas
Lic. Julieta Maricel Durante	Adjunto	DEARH	68hs.

Año	Cuatr.	Horario	Semanas
2024	1º C	14 a 18hs - Jueves	17

UNIDAD	CLASE	TEMA	BIBLIOGRAFÍA
1 - Introducción al Liderazgo	Semana 1 - Jueves 14 de marzo	Introducción al Liderazgo Definición de Liderazgo. ¿Qué es un líder? Enfoques acerca del liderazgo: rasgos, actitudes, situacionales y enfoque de principios y valores. Características básicas del líder. Diferencias entre tener el cargo de jefe y ejercer el liderazgo. Estilos de liderazgo según Goleman. Estudio de casos de líderes nacionales e internacionales.	<ul style="list-style-type: none"> Liderazgo y Negociación, Sarasqueta. Capítulo 1. Liderazgo y Negociación, Sarasqueta. Capítulo 2 (págs. 24-26,32)
2 - Liderazgo Situacional	Semana 2 – Jueves 21 de marzo	Liderazgo Situacional La eficacia y el liderazgo eficaz; La importancia de un correcto diagnóstico del ambiente; Liderazgo Situacional; Capacidad de diagnóstico del líder; El concepto básico de Liderazgo situacional; Preparación de los seguidores; Elección de los estilos apropiados; Estilo del líder; Poder; Fuentes de Poder.	<ul style="list-style-type: none"> Liderazgo y Negociación, Sarasqueta. Capítulo 2 (36-41, 46-54) Capítulo 3 (págs. 55-70) Liderazgo y Negociación, Sarasqueta. Capítulo 17.
Semana 4 - Jueves 28 de marzo FERIADO			
3 - Liderazgo Consciente, Transformacional y de Servicio	Semana 5 – Jueves 4 de abril	Liderazgo Consciente, Transformacional, y de Servicio La conciencia. El líder consciente. Las dimensiones de la empresa. Actitudes inconscientes. Responsabilidad incondicional; víctima y protagonista. Integridad esencial. Liderazgo Transformacional. Liderazgo de servicio.	<ul style="list-style-type: none"> La Empresa Consciente – Fredy Kofman. Capítulos 1,2 y 3. Nota técnica Liderazgo Transformacional y de Servicio. Eliana Polifrone (en webcampus)

UADE

4 - Hábitos del liderazgo efectivo	Semana 6 – Jueves 11 de abril	Hábitos del Liderazgo Efectivo Enfoque de Stephen Covey sobre los 7 hábitos de la gente altamente efectiva; El poder de un cambio de paradigma; El Continuum de la Madurez. El círculo de Oro de Simon Sinek.	<ul style="list-style-type: none"> Liderazgo y Negociación, Sarasqueta. Capítulo 5. Complementaria: Covey, Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva. Simon Sinek: cómo los grandes líderes inspiran la acción [documental] [en línea]. [s. l.]: TED, 2010 [consulta: 25 julio 2018]. Disponible en: https://www.ted.com/talks/simon_sinek_how_great_leaders_inspire_action?language=es
5 - Liderazgo de Equipo	Semana 7 – Jueves 18 de abril	Liderazgo de Equipo El liderazgo y conducción de equipos; Trabajo en equipo; Nuevas tendencias de Motivación (Daniel Pink); El arte de delegar; ¿Qué delegar y qué no?; La delegación como proceso; Empowerment	<ul style="list-style-type: none"> Liderazgo y Negociación, Sarasqueta. Capítulo 7 y Capítulo 13. Daniel Pink: La Sorprendente ciencia de la motivación. [documental] [en línea]. [s. l.]: TED TALKS, 2009 [Consulta: 25 julio 2018]. Disponible en: https://www.ted.com/talks/dan_pink_on_motivation#t-320256.
6 - Coaching	Semana 8 – Jueves 25 de abril	Coaching Coaching; ¿Qué es el Coaching?; Tipos de Coaching; Competencias del Coach; Fases de un proceso de Coaching; Principales Escuelas de Coaching	<ul style="list-style-type: none"> Liderazgo y Negociación, Sarasqueta. Capítulo 14. Nota técnica Coaching. Polifrone (En Webcampus)
6 - Inteligencia Emocional	Semana 9 – Jueves 2 de mayo	Inteligencia Emocional Análisis del enfoque de Daniel Goleman sobre “La inteligencia emocional”.	<ul style="list-style-type: none"> Liderazgo y Negociación, Sarasqueta. Capítulo 16.
PARCIAL	Semana 10 – Jueves 9 de mayo	PARCIAL	Todas las unidades vistas en la materia hasta el momento.
7 - Conflicto	Semana 11 – Jueves 16 de mayo	Conflicto Conflicto; ¿Qué es un conflicto?; Causas que generan un conflicto. Elementos básicos de los conflictos; Factores que inciden en un conflicto; Tipos de conflicto; Estilos y estrategias en el manejo de conflictos: Forzar, Ceder, Evitar, Comprometer y Colaborar	<ul style="list-style-type: none"> Liderazgo y Negociación, Sarasqueta. Capítulo 18.

UADE

8 - Negociación	Semana 12 – Jueves 23 de mayo	Negociación Negociación; Bases de la negociación; Condiciones determinantes de una negociación; Elementos básicos de la negociación; Modelos de negociación; Modelos competitivos; Ganar a toda costa; Ganar perder; Modelos cooperativos; Negociar para satisfacción mutua; Modelo de Harvard Negociar sin ceder/Modelo Ganar-Ganar de William Ury	<ul style="list-style-type: none"> Liderazgo y Negociación, Sarasqueta. Capítulo 19, 20 y 21.
8 - Negociación	Semana 13 – Jueves 30 de mayo	Negociación Negociación; Bases de la negociación; Condiciones determinantes de una negociación; Elementos básicos de la negociación; Modelos de negociación; Modelos competitivos; Ganar a toda costa; Ganar perder; Modelos cooperativos; Negociar para satisfacción mutua; Modelo de Harvard Negociar sin ceder/Modelo Ganar-Ganar de William Ury	<ul style="list-style-type: none"> Liderazgo y Negociación, Sarasqueta. Capítulo 19, 20 y 21.
9 - Encuadre de la negociación – PNL 10 - Creatividad y Generación de opciones	Semana 14 – Jueves 6 de junio	Encuadre de la Negociación - PNL Programación Neuro-Lingüística (PNL); Historia de la PNL; ¿Qué es la PNL?; Preparación para la Negociación; Crear un clima de confianza; La técnica del espejo en la negociación; El sistema de representación sensorial; Determinación del marco de la negociación. El arte de preguntar Creatividad y Generación de Opciones Enfoques de Edward De Bono sobre estrategias para el pensamiento creativo; Seis sombreros para pensar; Pensamiento lateral; Enfoques innovadores; Storytelling; Mapas Mentales	<ul style="list-style-type: none"> Liderazgo y Negociación, Sarasqueta. Capítulo 23 Liderazgo y Negociación, Sarasqueta. Capítulos 24 y 25 Artículo de Harvard – Storytelling
<i>Presentación TP Grupal</i>	Semana 15 – Jueves 13 de junio	<i>Presentación TP - Grupal</i>	<i>SEGUNDA EVALUACIÓN: Presentación de TPs.</i>
Semana 16 – Jueves 20 de junio FERIADO			
<i>Presentación TP Grupal</i>	Semana 17 - Jueves 27 de junio	<i>Presentación TP - Grupal</i>	<i>SEGUNDA EVALUACIÓN: Presentación de TPs.</i>

UADE

<i>Recuperatorio o Final Adelantado</i>	<i>Semana 18 -Martes 4 de julio</i>	<i>Recuperatorio o Final Adelantado</i>	<i>SEGUNDA EVALUACIÓN: Presentación de TPs.</i>
<i>Final regular</i>	<i>Semana 20 - Jueves 25 de julio</i>	<i>Final regular</i>	-