# Programa de Asignatura

Unidad académica responsable: Departamento de Ingeniería Eléctrica, UdeC

Carrera a las que se imparte: Ingeniería Civil Electrónica

## Identificación

Nombre				
Taller de Habilidades Comunicacionales				
<b>Código:</b> 547252	Créditos: 4	Créditos SCT: 5		
Prerrequisitos: Primer año aprobado				
Modalidad: Presencial	Calidad: Obligatoria	Duración: Semestral		
Semestre en el plan de estudios	Ingeniería Civil Electrónica 3318-2021			
Trabajo académico	Horas Teóricas: 3 Horas Prácticas: 2			
	Horas Laboratorio: No aplica. Horas de otras actividades: 3			

# Descripción

Asignatura teórico-práctica orientada a desarrollar y potenciar habilidades comunicativas, que permitan optimizar el desempeño verbal y no verbal en distintas circunstancias, en particular aquellas relacionadas al ámbito laboral y académico.

# Resultados de Aprendizaje

- 1. Utilizar habilidades comunicativas relevantes para distintos contextos, particularmente en el desempleo laboral y desarrollo profesional.
- 2. Utilizar sus habilidades comunicativas para estructurar y expresar ideas.
- 3. Distinguir los elementos verbales y no verbales que influyen en el comportamiento.
- 4. Exponer asertivamente ideas, proyectos o conceptos con distintos tipos de audiencias y objetivos.
- 5. Aplicar técnicas de negociación y liderazgo, focalizado en el ámbito organizacional y del desarrollo profesional o de emprendimientos personales.
- 6. Aportar herramientas prácticas que faciliten una integración satisfactoria a distintos contextos sociales o laborales, a partir de una comunicación personal asertiva.

## Contenidos

- 1. Comunicación verbal
- 2. Comunicación no verbal
- 3. Empatía y asertividad
- 4. Negociación
- 5. Liderazgo

Estos contenidos se abordarán en 7 unidades de trabajo, agrupados en 2 módulos:

## Módulo 1. Herramientas comunicacionales

- 1. Presentación profesional
- 2. Estructura argumentativa

- 3. Presentaciones efectivas
- 4. Comunicación no verbal

#### Módulo 2. Habilidades sociales

- 5. Empatía y asertividad
- 6. Negociación
- 7. Liderazgo

# Metodología

Formato que combina clases expositivas y talleres con exposición de contenidos y actividades prácticas orientadas a fortalecer una efectiva expresión oral y escrita, habilidades de trabajo en equipo e intervenciones en procesos de negociación o que demanden liderazgo.

## **Evaluación**

1. Evaluación Integrativa 1 (35% en la ponderación semestral)

Contenidos del módulo 1, herramientas comunicacionales. Semana 9 del curso.

2. Evaluación Integrativa 2 (35% en la ponderación semestral)

Contenidos del módulo 2, habilidades sociales.

Semana 16 del curso.

3. Talleres sumativos (30% en la ponderación semestral)

Se deben rendir al menos de 6 de los 12 talleres sumativos que se aplicarán durante el semestre. En caso de superarlo, se eliminarán los de menor calificación; y de no tener 6 talleres, se evaluará los faltantes con nota mínima.

- La calificación de cada evaluación se construirá en base a una pauta de dominio que refleje el logro en distintos indicadores de aprendizaje, en una escala de 1 a 8 puntos.
- Las evaluaciones pueden tener carácter escrito o expositivo, individual o grupal, dependiendo del formato. En caso de evaluaciones grupales, la conformación puede ser autodefinida o al azar.
- Las evaluaciones se llevarán a cabo de acuerdo al Reglamento de Docencia de la Facultad de Ingeniería y sus condiciones serán informadas a lo menos con una semana de anticipación.
- Tanto la planificación del curso como las fechas de aplicación de las distintas evaluaciones pueden afrontar modificaciones, en atención de consideraciones académicas o externas, las que serán oportunamente informadas en clases y en la plataforma de administración de contenidos.

# Programación

Semana	Contenido	Despliegue	
Semana 1	Presentación profesional	Presentación. Estructura CV	Unidad 1
9/12 agosto		Ficha competencias laborales	Taller 1
Semana 2	Estructura argumentativa	Análisis estructura y formato	Unidad 2
16/19 agosto		Ficha planificación de textos	Taller 2
Semana 3	Estructura argumentativa	Análisis estructura y formato	Taller 3
23/26 agosto		Ficha planificación de textos	
Semana 4	Presentaciones efectivas	Definición objetivo y formato	Unidad 3
30 ago./2 sep.		Ficha planificación presentación	Taller 4
Semana 5	Presentaciones efectivas	Definición objetivo y formato	Taller 5
6/9 septiembre		Simulaciones	
Semana 6	Comunicación no verbal	Recomendaciones	Unidad 4
13 sept.		Simulaciones	
Semana 7	Comunicación no verbal	Recomendaciones	Taller 6
20/23 sept.		Simulaciones	
Semana 8	Integración	Repaso	Taller 7
27/30 sept.		Simulaciones	
Semana 9	Evaluación integrativa 1 (35%)	Evaluación	
4/7 octubre			
Semana 10	Empatía y asertividad	Concepto y aplicaciones	Unidad 5
18/21 octubre		Discusión	Taller 8
Semana 11	Negociación	Preparación	Unidad 6
25/28 octubre		Ficha preparación negociación	Taller 9
Semana 12	Negociación	Preparación	Taller 10
4 nov.		Simulaciones	
Semana 13	Liderazgo	Concepto y aplicaciones	Unidad 7
8/11		Simulaciones	
noviembre			
Semana 14	Liderazgo	Concepto y aplicaciones	
15/18		Simulaciones	Taller 11
noviembre			
Semana 15	Integración	Principales contenidos	Taller 12
22/25		Simulación evaluación final	
noviembre			
Semana 16	Evaluación integrativa 2 (35%)	Evaluación	
29 nov./2 dic.			

# Bibliografía

Davis, F. (2010). La Comunicación no verbal. Madrid: Alianza Editorial.

Roca, E. (2015). Cómo mejorar tus habilidades sociales. Valencia: ACDE Ediciones.

**Arroyo, R.** (2012). Habilidades gerenciales: desarrollo de destrezas, competencias y actitud. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Concepción, agosto de 2022. Versión S2-2022.