



Universidad de Ingeniería y Tecnología
Escuela Profesional de
Ciencia de la Computación
Silabo del curso – Periodo Académico 2018-I

1. **Código del curso y nombre:** GH2016. Liderazgo y Negociación
2. **Créditos:** 3
3. **Horas de Teoría y Laboratorio:** 2 HT; 2 HP;
4. **Docente(s)**

Atención previa coordinación con el profesor

5. Bibliografía

- [Bal11] Caravedo Baltazar. *¿Qué tipo de liderazgo necesita el Perú?* Lima: Universidad del Pacífico, 2011.
- [Ste04] Robbins. Stephen. *Comportamiento Organizacional*. México, Pearson Educación, 2004.

6. Información del curso

- (a) **Breve descripción del curso** Este curso está diseñado para ayudar a los estudiantes a desarrollar habilidades relacionadas al liderazgo, así como también, introducirlos en los elementos esenciales de una negociación, de modo que ganen experiencia y confianza para desenvolverse en sus ámbitos laborales. El curso busca entrenar a los estudiantes en las herramientas necesarias para formar profesionales íntegros y resueltos, capaces de enfrentar retos a nivel individual y colectivo. El aprendizaje se da a través de la experiencia y el pensamiento crítico. Para ello, se expondrán a los estudiantes a diferentes temas y actividades que permitan distintas formas pensar y de tomar decisiones. Siempre sobre la base de tres ejes: las reglas éticas, la constante auto evaluación y la planificación de actividades.
- (b) **Prerrequisitos:** GH2015. Imagen y marca personal. (6^{to} Sem) , XD301. Proyecto Interdisciplinario III. (5^{to} Sem)
- (c) **Tipo de Curso:** Obligatorio

7. Competencias

- Capacidad de analizar información
- Capacidad para identificar problemas
- Capacidad para formular alternativas de solución
- Comprende las responsabilidades profesional y ética
- Capacidad de liderar un equipo

8. Contribución a los resultados (Outcomes)

- d) Trabajar efectivamente en equipos para cumplir con un objetivo común. (**Usar**)
- e) Entender correctamente las implicancias profesionales, éticas, legales, de seguridad y sociales de la profesión. (**Usar**)
- f) Comunicarse efectivamente con audiencias diversas. (**Usar**)
- n) Aplicar conocimientos de humanidades en su labor profesional. (**Usar**)
- o) Mejorar las condiciones de la sociedad poniendo la tecnología al servicio del ser humano. (**Usar**)

9. Competencias (IEEE)

C10. Comprensión del impacto en las personas, las organizaciones y la sociedad de la implementación de soluciones tecnológicas e intervenciones.⇒ **Outcome d,n,o**

C17. Capacidad para expresarse en los medios de comunicación orales y escritos como se espera de un graduado.⇒ **Outcome f**

C18. Capacidad para participar de forma activa y coordinada en un equipo.⇒ **Outcome f**

C21. Comprender el aspecto profesional, legal, seguridad, asuntos políticos, humanistas, ambientales, culturales y éticos.⇒ **Outcome e**

10. Lista de temas a estudiar en el curso

1. Liderazgo y Negociación.

11. Metodología y Evaluación

Metodología:

Sesiones Teóricas:

El desarrollo de las sesiones teóricas está focalizado en el estudiante, a través de su participación activa, resolviendo problemas relacionados al curso con los aportes individuales y discutiendo casos reales de la industria. Los alumnos desarrollarán a lo largo del curso un proyecto de aplicación de las herramientas recibidas en una empresa.

Sesiones de Laboratorio:

Las sesiones prácticas se desarrollan en laboratorio. Las prácticas de laboratorio se realizan en equipos para fortalecer su comunicación. Al inicio de cada laboratorio se explica el desarrollo de la práctica y al término se destaca las principales conclusiones de la actividad en forma grupal.

Exposiciones individuales o grupales:

Se fomenta la participación individual y en equipo para exponer sus ideas, motivándolos con puntos adicionales en las diferentes etapas de la evaluación del curso.

Lecturas:

A lo largo del curso se proporcionan diferentes lecturas, las cuales son evaluadas. El promedio de las notas de las lecturas es considerado como la nota de una práctica calificada. El uso del campus virtual UTEC Online permite a cada estudiante acceder a la información del curso, e interactuar fuera de aula con el profesor y con los otros estudiantes.

Sistema de Evaluación:

12. Contenido

Unidad 1: Liderazgo y Negociación. (12)	
Competences esperadas: 4	
Objetivos de Aprendizaje	Tópicos
<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo del potencial de liderazgo a través de estudios de casos, dinámicas y assessment center en clases con coaches especializados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción al Liderazgo y Negociación • Introducción al Liderazgo y autoevaluación de competencias • Liderazgo: Influencia y Motivación • Entrevistas por Competencias • Comunicación Líder • Aplicación vivencial de competencias líderes • Liderazgo y Negociación • Negociación Bipartidaria • Negociación y Trabajo en equipo • Negociación de Beneficios • Negociación y Ética
Lecturas : [Bal11], [Ste04]	