



Universidad de Ingeniería y Tecnología  
Escuela Profesional de  
Ciencia de la Computación  
Silabo del curso  
Periodo Académico 2019-I

1. **Código del curso y nombre:** GH0016. Liderazgo y Negociación (Obligatorio)
2. **Créditos:** 3
3. **Horas de Teoría y Laboratorio:** 2 HT; 2 HP; (Semanal)
4. **Profesor(es) del curso, email y horario de atención**

Atención previa coordinación con el profesor

5. **Bibliografía básica**

- [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:**
- GH0015. Imagen y marca personal. (6<sup>to</sup> Sem)
  - EG0009. Proyecto Interdisciplinario III. (5<sup>to</sup> Sem)

(c) **Tipo de Curso:** Obligatorio

(d) **Modalidad:** Presencial

7. **Objetivos del curso.**

**Competencias**

- 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**)

**Objetivos de Aprendizaje**

- 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. Tópicos del curso

1. Liderazgo y Negociación.

## 9. Metodología y sistema de evaluación

### Metodología:

#### Sesiones Teóricas:

Las sesiones de teoría se llevan a cabo en clases magistrales donde se realizarán actividades que propicien un aprendizaje activo, con dinámicas que permitan a los estudiantes interiorizar los conceptos.

#### Sesiones de Laboratorio:

Para verificar que los alumnos hayan alcanzado el logro planteado para cada una de las unidades de aprendizaje, realizarán actividades que les permita aplicar los conocimientos adquiridos durante las sesiones de teoría y se les propondrá retos que permitan evaluar el desempeño de los alumnos.

#### 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:

## 10. Contenido

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

