

Programación semanal

En la programación semanal te presentamos un **reparto del trabajo de la asignatura** a lo largo de las semanas del cuatrimestre.

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (15 puntos)	CLASES EN DIRECTO
Semana 1	Tema 1. Competencias interpersonales para influir 1.1. ¿Cómo estudiar este tema? 1.2. El trabajo directivo y las competencias necesarias 1.3. Principios de liderazgo	Completa la tarea "El arte de contar historias" y realiza el test final (actividad a desarrollar a lo largo del semestre) (5 puntos)	
Semana 2	Tema 1. Competencias interpersonales para influir (continuación) 1.4. Tipos de liderazgo 1.5. Las competencias para informar 1.6. Gestión de funciones y puestos de trabajo	Actividad: Cuestionario sobre funciones y competencias directivas (2 puntos)	Presentación de la actividad Cuestionario sobre funciones y competencias directivas
Semana 3	Tema 1. Competencias interpersonales para influir (continuación) 1.7. Gestión de proyectos 1.8. Gestión de procesos		
Semana 4	Tema 2. Competencias para decidir 2.1. Presentación 2.2. Analizar los Problemas 2.3. Analizar y Tomar Decisiones		Resolución de la actividad Cuestionario sobre funciones y competencias directivas
Semana 5	Tema 2. Competencias para decidir (continuación) 2.4. Innovar 2.5. Empezar	Actividad. Análisis de un problema: la cafetería de Luis (2 puntos)	Presentación de la actividad Análisis de un problema: la cafetería de Luis
Semana 6	Tema 3. Competencias para negociar 3.1. ¿Cómo estudiar este tema? 3.2. Para qué y cómo negociar 3.3. Preparar la negociación		

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (15 puntos)	CLASES EN DIRECTO
Semana 7	<p>Tema 3. Competencias para negociar (continuación)</p> <p>3.4. Características de las negociaciones distributivas</p> <p>3.5. Características de las negociaciones cooperativas</p> <p>3.6. Características de negociaciones entre más de dos partes</p>	<p>Actividad:</p> <p>Cuestionario de negociación (2 puntos)</p>	<p>Resolución de la actividad Análisis de un problema: la cafetería de Luis</p> <p>Presentación de la actividad Cuestionario de negociación</p>
Semana 8	<p>Tema 3. Competencias para negociar (continuación)</p> <p>3.7. Técnicas de negociación más relevantes</p> <p>3.8. Mediación y arbitraje</p>		
Semana 9	<p>Tema 4. Desarrollar el talento individual</p> <p>4.1. Presentación</p> <p>4.2. La gestión empresarial de las capacidades directivas</p> <p>4.3. Requisitos de las personas para su desarrollo profesional</p>		
Semana 10	<p>Tema 4. Desarrollar el talento individual (continuación)</p> <p>4.4. Vinculación entre profesionales y empresas</p> <p>4.5. Métodos para elegir profesionales y empresas</p> <p>4.6. Gestión empresarial de las carreras profesionales</p> <p>Tema 5. Gestionar la mejora de los talentos individuales</p> <p>5.1. Presentación</p>		
Semana 11	<p>Tema 5. Gestionar la mejora de los talentos individuales (continuación)</p> <p>5.1. Presentación (continuación)</p>	<p>Caso práctico (4 puntos)</p>	<p>Resolución de la actividad Cuestionario de negociación</p> <p>Presentación del caso práctico</p>
Semana 12	<p>Tema 5. Gestionar la mejora de los talentos individuales (continuación)</p> <p>5.2. Gestión del conocimiento</p>		
Semana 13	<p>Semana de repaso</p>		

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (15 puntos)	CLASES EN DIRECTO
Semana 14	Tema 5. Gestionar la mejora de los talentos individuales (continuación) 5.3. Evolución de los planes de formación		Resolución del caso práctico
Semana 15	Tema 5. Gestionar la mejora de los talentos individuales (continuación) 5.4. Preparar un plan de formación		
Semana 16	Semana de repaso		
Semana 17	Semana de exámenes		

NOTA

Esta **Programación semanal** puede ser modificada si el profesor lo considera oportuno para el enriquecimiento de la asignatura.