

## 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	<b>Tema 1. Competencias interpersonales para influir</b> 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	<b>Tema 1. Competencias interpersonales para influir (continuación)</b> 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	<b>Tema 1. Competencias interpersonales para influir (continuación)</b> 1.7. Gestión de proyectos 1.8. Gestión de procesos		
Semana 4	<b>Tema 2. Competencias para decidir</b> 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	<b>Tema 2. Competencias para decidir (continuación)</b> 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	<b>Tema 3. Competencias para negociar</b> 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><b>Tema 3. Competencias para negociar (continuación)</b></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><b>Tema 3. Competencias para negociar (continuación)</b></p> <p>3.7. Técnicas de negociación más relevantes</p> <p>3.8. Mediación y arbitraje</p>		
Semana 9	<p><b>Tema 4. Desarrollar el talento individual</b></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><b>Tema 4. Desarrollar el talento individual (continuación)</b></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><b>Tema 5. Gestionar la mejora de los talentos individuales</b></p> <p>5.1. Presentación</p>		
Semana 11	<p><b>Tema 5. Gestionar la mejora de los talentos individuales (continuación)</b></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><b>Tema 5. Gestionar la mejora de los talentos individuales (continuación)</b></p> <p>5.2. Gestión del conocimiento</p>		
Semana 13	<p><b>Semana de repaso</b></p>		

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

**NOTA**

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