

Programación semanal

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (15 puntos)	CLASES EN DIRECTO
Semana 1	<p>Tema 1. Trabajo en equipo en los centros educativos</p> <p>1.1. Introducción y objetivos 1.2. La importancia de trabajar en equipo 1.3. Qué es y cómo se crea un equipo 1.4. El funcionamiento de los equipos 1.5. La integración de los miembros del equipo 1.6. Los equipos en los centros educativos: estructuras formales e informales</p>	<p>Test Tema 1 (0,2 puntos)</p>	<p>Clase de presentación de la asignatura</p> <p>Clase de presentación actividad 1</p>
Semana 2	<p>Tema 2. Desarrollo de una cultura colaborativa</p> <p>2.1. Introducción y objetivos 2.2. Clima de trabajo y cultura colaborativa en las instituciones educativas 2.3. Un contexto para fomentar la participación 2.4 Estrategias colaborativas</p>	<p>Test Tema 2 (0,2 puntos)</p>	<p>Clase de refuerzo y resolución de dudas actividad 1</p>
Semana 3	<p>Tema 3. Dirección eficaz de equipos de trabajo</p> <p>3.1. Introducción y objetivos 3.2. Competencias del directivo para la gestión de equipos 3.3. Dirección eficaz de equipos de trabajo 3.4. Motivación y automotivación para la dirección de equipos 3.5. Toma de decisiones y participación</p>	<p>Entrega actividad 1 (6,9 puntos)</p> <p>Test Tema 3 (0,2 puntos)</p>	<p>Clase de presentación actividad 2</p>
Semana 4	<p>Tema 4. Herramientas para el trabajo en equipo</p> <p>4.1. Introducción y objetivos 4.2. Técnicas para el trabajo en equipo 4.3. Dirección de reuniones formales e informales. Las reuniones exprés 4.4. Tecnologías de la comunicación para el trabajo colaborativo en red</p>	<p>Test Tema 4 (0,2 puntos)</p>	<p>Clase de refuerzo y resolución de dudas actividad 2</p>

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (15 puntos)	CLASES EN DIRECTO
Semana 5	<p>Tema 5. Evaluación del trabajo en equipo</p> <p>5.1. Introducción y objetivos</p> <p>5.2. Modelos para la evaluación de los equipos</p> <p>5.3. ¿Por qué fallan los equipos?</p> <p>5.4. Tipos de conflicto y contextos de negociación</p> <p>Tema 6. Negociación estratégica en los centros educativos</p> <p>6.1. Introducción y objetivos</p> <p>6.2. La figura del negociador: características y tipo de negociador</p> <p>6.3. Tipos y estilos de negociación</p> <p>6.4. El proceso de la negociación</p> <p>6.5. Buenas prácticas para una negociación exitosa</p>	<p>Entrega actividad 2 (6,9 puntos)</p> <p>Test Tema 5 (0,2 puntos)</p> <p>Test Tema 6 (0,2 puntos)</p>	Clase de repaso
Semana 6		Examen	

NOTA

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