centre adscrit a:

UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA BARCELONATECH

POSGRADO EN OPERACIONES Y SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Asignatura Pensamiento Global

GUÍA DOCENTE 2018-19

DATOS GENERALES

ASIGNATURA:	Pensamiento global
CÓDIGO:	
CRÉDITOS (ECTS):	5
PROFESOR COORDINADOR:	Anna Esquius / Rafael Richart / Jordi Cuñé
FECHA ÚLTIMA REVISIÓN:	Septiembre 2018

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CURSO

Esta asignatura se estructura en tres bloques:

- La primera sesión dedicada al pipeline del porfolio donde se pondrá énfasis en la importancia de conocer y comprender los elementos novedosos y diferenciales que presenta un producto innovador, junto con los factores que lo generan y motivan, como clave para armonizar todo el proceso de *stage-gate* y reducir los riesgos en el proceso de llegada al mercado.

  Asimismo, y siendo el alumno un actual o futuro actor en el entorno de la innovación, se buscará dotarlo de herramientas para ser un elemento de valor en procesos creativos, y mostrar ejemplos de exposición y defensa de propuestas innovadores

- La segunda sesión revisará como la negociación y gestión son parte del pensamiento global aplicable a todos los aspectos de las operaciones.

- La última sesión se dedica por completo a hacer un recorrido global práctico sobre los aspectos tratados en el máster. Se hará una viista a unas instalaciones productivas world class sonde se podrá ver la aplicación práctica y ejecución de los principales conceptos estudiados hasta el momento en las diferentes asignaturas. Con ello, culminaremos un pensamiento global del negocio

Todas las sesiones buscan la máxima interacción con el alumno, de manera que los contenidos puedan adaptarse de forma pragmática a las necesidades profesionales de cada uno. En la medida de lo posible, los ejercicios prácticos, los debates y las charlas de profesionales del sector estarán orientados en este sentido.

OBJETIVOS GENERALES

- Proporcionar al alumnado una perspectiva global de la ;
  - Evaluación crítica de un concepto innovador: potencial del producto
  - Reducción de riesgos en la introducción de un producto innovador en el mercado

- Adquisición de procedimientos y herramientas para la generación, conceptualización y defensa de productos y propuestas innovadoras

CONTENIDOS DEL CURSO

TEMA 1: el Pipeline del porfolio

Resultados del aprendizaje:

A través del desarrollo de los contenidos de este tema, el alumnado será capaz de:

- Analizar de forma autónoma, y emitir un informe de evaluación, del potencial que presenta una propuesta innovadora en el contexto de su ecosistema de mercado
- Pivotando alrededor de las fortalezas identificadas, y tomando consciencia de las limitaciones o debilidades de propuestas innovadoras, identificar los puntos relevantes a contemplar durante el diseño del proceso de introducción del producto en el mercado
- Ser un elemento activo, y capaz de liderar, un proceso creativo de generación de propuestas innovadoras, así como presentarlas de forma clara y atractiva para los diferentes actores que forman parte de la toma de decisiones en el entorno industrial

Contenido (2 h teoría + testimonial + ejercicio práctico + discusión)

1.1 Introducción y objetivos

1.2 Evaluación crítica de la innovación: producto y contexto

1.3 Design Thinking

TEMA 2: Negociación y Gestión de Conflictos

Resultados del aprendizaje:

El alumno, una vez expuesto en clase y trabajado este tema, será capaz de:

- Conocer y comprender cómo abordar una negociación, gestionarla y cómo afrontar los conflictos
- Disponer y manejar plantillas de preparación y post evaluación
- Planificar y gestionar negociaciones complejas

Contenido (-5 h teoría + debate + resolución de ejercicios prácticos)

3.1 Negociación

-Checklist_preparation

-Checklist-debriefing

3.2 Gestión de Conflictos

TEMA 3: Caso práctico

Resultados del aprendizaje:

El contenido teórico que se expondrá y las prácticas que se asociarán a este tema permitirán al alumno:

- Comprender en global como los diferentes conceptos se llevan a la práctica
- Ver un caso práctico de primer nivel

Contenido

3.1 Gestión de producción
3.2 Gestión de compras
3.3 Gestión de personal en las operaciones
3.4 Plant Leadership
3.5 Mejora continua en instalaciones productivas
3.6 Governance de operaciones

METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE

TEMA	CONTENIDO	MÉTODO	SESIÓN
TEMA 1: Pipeline del porfolio	1.1 Introducción y objetivos 1.2 Evaluación crítica de la innovación: producto y contexto *1.3 Design thinking*	T T/P T/P	24/11/18
TEMA 2: Caso práctico negociación y gestión de conflictos	3.1 Negociación 3.2 Gestión del conflico	T/P	15/12/18
TEMA 3: Caso práctico aplicación contenidos	4.1 Caso práctico en instalaciones productivas	P	15/02/19

La enseñanza de esta asignatura se llevará a cabo de forma presencial, combinando sesiones teóricas (T) y prácticas (P), complementados con ejemplos reales expuestos por profesionales del sector (c) –ver tabla adjunta-

Las sesiones teóricas se realizarán mediante:

. Exposición por parte del profesor de los contenidos teóricos

. Debate de los contenidos entre los asistentes

Las sesiones prácticas podrán consistir en:

. Aplicación de los conceptos y metodologías a ejemplos prácticos por parte de los alumnos

. Discusión casos reales en aula

Las charlas estarán a cargo de profesionales del sector y proporcionarán un enfoque pragmático sobre los contenidos teóricos de la asignatura.

EVALUACIÓN

El sistema de evaluación de esta asignatura pretende garantizar tanto la comprensión de los contenidos cómo la capacidad del alumno para ponerlos en práctica; valorando el progreso y el esfuerzo continuado.

La nota final constará asistencia a las clases, la participación y debate en el aula, y el resultado de las actividades prácticas propuestas.

BIBLIOGRAFÍA

- Las diez caras de la innovación: Estrategias para una creatividad excelente, Tom Kelley. Editorial Paidos Ibérica. ISBN: 9788449323263
- El método de lean startup, Eric Ries. Editorial Deusto SA Ediciones. ISBN: 9788423409495
- La transformación de Compras una aventura retadora. Stéphane Morel ,Bubok Editorial
- Claves Estratégicas en Compras y Aprovisionamientos. AERCE
- Gestión de Compras: negociación y estratégias de aprovisionamiento. Emilio Martinez Moya
- Estrategias avanzadas de Compras y aprovisionamientos: Lean Buying y Outsourcing. August Casanovas
- Gestión de Compras en la Empresa. Ander Errasti. Editorial Pirámide
-

WEBGRAFÍA / BLOGS / ETC.

- http://provocaccioncompras.blogspot.com
- http://www.aerce.org (Asociación Española de Profesionales de Compra)
- https://www.iqs.edu/es (MIP- Management International Purchasing)
- https://www.empresaextendida.es
- https://www.linkedin.com/groups/4970008 (Procurement Trainers Network)
- https://www.linkedin.com/groups/139021 (Strategic Sourcing & Procurement)
- https://www.linkedin.com/groups/44991 (Global Sourcing)
- https://www.linkedin.com/groups/50589 (Purchasing & Global Supply Chain Professionals)