



centre adscrit a:



UNIVERSITAT POLITÈCNICA  
DE CATALUNYA  
BARCELONATECH

# POSGRADO EN CONTROL DE GESTIÓN

Asignatura: **Gestión de equipos de alto rendimiento: habilidades de comunicación y técnicas de persuasión**

**GUÍA DOCENTE 2019-20**

## DATOS GENERALES

---

ASIGNATURA:	GESTIÓN DE EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO: HABILIDADES DE COMUNICACIÓN Y TÉCNICAS DE PERSUASIÓN
CÓDIGO:	PCG-GEARHCTP
CRÉDITOS (ECTS):	5
PROFESOR COORDINADOR:	Blanca Valero Arseni Florensa
FECHA ÚLTIMA REVISIÓN:	Noviembre 2019

## DESCRIPCIÓN GENERAL

---

El progreso de toda organización inmersa en un entorno donde el cambio es trepidante y la competitividad feroz, depende de la implicación, iniciativa y empuje de todos y cada uno de sus miembros. Y ello se consigue a través de la adecuada dirección y gestión que el director hace de su equipo, ya que, de este modo, potenciará el “querer hacer” y conseguirá la asunción de responsabilidades y la implicación de la gente en el correcto desempeño de su cargo y, en última instancia, los objetivos que se persiguen en su Departamento y, como consecuencia, en la compañía.

Para ello, no sólo se trata de identificar y trabajar sobre los factores que inciden en la efectividad del equipo, sino, además, desarrollar las competencias básicas que la fomentan y la fortalecen como son: la delegación, la comunicación y la persuasión.

## OBJETIVOS GENERALES

---

- Conocer el modelo global de gestión de equipos y aquellas áreas en las que incidir, para conseguir la efectividad del Equipo.
- Potenciar la competencia de Comunicación, dotando de las herramientas necesarias para su adecuado desarrollo.
- Aplicar conscientemente las técnicas persuasivas de mayor eficacia para influenciar positivamente a las personas de nuestros equipos.

## CONTENIDOS DEL CURSO

### TEMA 1: Consiguiendo Equipos de Alto Rendimiento

---

#### Contenido

- 1.1. Factores que inciden en la efectividad del equipo: el entorno y el patrimonio individual.
- 1.2. Claves para gestionar el entorno: Comunicación, Recursos, Estilos de gestión...

- 1.3. Estilos Directivos (Autodiagnóstico)
- 1.4. Claves para gestionar el Talento de los miembros del equipo
- 1.5. Responsabilidades clave como responsable del equipo.

## **TEMA 2: La Delegación como impulsora del Equipo de Alto Rendimiento**

---

### **Contenido**

- 2.1. ¿Delegamos o controlamos?
- 2.2. Claves de la delegación
- 2.3. Pasos para delegar con efectividad

## **TEMA 3: Competencia clave para la gestión del Equipo: La Comunicación**

---

### **Contenido**

- 3.1. Características del/a buen/a comunicador/a.
- 3.2. El proceso básico de Comunicación: qué decimos, cómo lo decimos y por qué lo decimos.
- 3.3. La necesidad de ser asertivos

## **TEMA 4: Competencia clave para la consecución de Resultados: La Persuasión**

---

### **Contenido**

- 4.1. Principios de persuasión (Cialdini)
- 4.2. ¿Persuadir, influenciar o manipular?
- 4.3. El poder de las palabras
- 4.4. Las actitudes
  - 4.4.1. La confianza – como generarla
  - 4.4.2. Transmitir credibilidad
- 4.5. Las habilidades
  - 4.5.1. Preparación – argumentación y retórica
- 4.6. La acción persuasiva
  - 4.6.1. La Tesis (información previa)
  - 4.6.2. Generar atención, visualizar, proponer y activar
- 4.7. Los valores personales
  - 4.7.1. Fiabilidad, honestidad y ética en la práctica persuasiva

## **METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE**

---

La metodología de enseñanza y aprendizaje de desarrolla a partir de breves explicaciones teóricas que introducen ejemplos y casos que facilitan la aplicación inmediata al puesto de trabajo, de los contenidos tratados en cada tema. El despliegue del modelo “learning by doing” basado en la capacitación experiencial, permite al participante obtener aprendizajes orientados a la acción. Ello se lleva a cabo a través de la participación en clase y el intercambio de experiencias entre los asistentes, así como a través de ejercicios y dinámicas de diverso impacto. Dicho enfoque promueve el análisis y resolución de los contenidos de los que constan las materias, teniendo en cuenta las diferentes ópticas y perspectivas,

convirtiéndose ésta en una fórmula altamente didáctica para la comprensión y asimilación de cada una de las temáticas.

## EVALUACIÓN

---

### **Sistema de evaluación:**

En un modelo de aprendizaje basado en competencias, evaluar significa valorar el progreso del estudiante en la consecución de los objetivos propuestos. La evaluación debe abarcar todas las competencias programadas en el programa de estudios y debe basarse en criterios bien fundamentados y suficientemente transparentes y públicos. Tiene que haber una relación coherente entre los objetivos formativos, las actividades planificadas y los criterios de evaluación.

- La calificación final de la materia se calculará haciendo la media aritmética de las notas obtenidas en los diferentes casos prácticos, ejercicios y/o presentación de trabajos prácticos realizados individual o colectivamente.

## BIBLIOGRAFÍA

---

TÍTULO	AUTOR	EDITORIAL	AÑO
Primero Rompa todas las reglas: Las claves que distinguen a los mejores directivos	Marcus Buckingham & Curt Hoffman	Ediciones Gestión 2000	2003
Las cinco tentaciones de un directivo	Patrick Lencioni	Ediciones Gestión 2000	1999
Las cinco disfunciones de un Equipo	Patrick Lencioni	Empresa Activa	2003
Las Leyes secretas de los directivos	Stuart Wyatt	Ediciones B	2011
Empresas que sobresalen (Good to Great)	Jim Collins	Ediciones Gestión 2000	2006
Ponga Magia en su Empresa	Lee Cockerell	Empresa Activa	2008
Jefe por Primera Vez	Loren B. Belker	Grupo Nelson	2010
Los siete hábitos de la gente altamente efectiva	Stephen Covey	Paidós Ibérica	2011
Primero lo Primero	Stephen Covey, A. Roger Merrill & Rebecca R. Merrill	Paidós Ibérica	1999
La Velocidad de la Confianza: El Valor que lo cambia todo	Stephen Covey & Rebecca R. Merrill	Paidós Ibérica	2011
Buen Jefe, Mal Jefe	Robert I. Sutton	Conecta	2011
Los Principios del Éxito: Cómo conseguir lo que deseas a partir de lo que tienes	Jack Canfield	RBA Libros	2005
El Ejecutivo al Minuto	Ken Blanchard	Debolsillo	2009
Las Pequeñas Grandes Cosas	Tom Peters	Deusto	2010
El Cisne Negro	Nassim Nicholas Taleb	Planeta	2011
La Nueva Fórmula del Trabajo	Laszlo Bock	Conecta	2018
Dirigir personas en la empresa: enfoque conceptual y aplicaciones prácticas	Javier Fernández Aguado	Pirámide	2007
Cúdalos o piérdelos: haz que los mejores trabajen contigo	Beverly Kaye & Sharon Jordan-Evans	Empresa Activa	2009
¡Delega! Un modelo para crear equipos de Alto Rendimiento	Donna M. Genett	Empresa Activa	2005
La quinta disciplina: el arte y la práctica de la organización abierta al aprendizaje	Peter Senge	Granica	2012
Ontología del lenguaje	Rafael Echevarría	J.Saez Editor	2016
La Seducción de las Palabras	Álex Grijelmo	Taurus	2000
Hablar como Obama - El poder de comunicar y persuadir con firmeza y visión	Shel Leanne	Bresca	2009
ComunicAcción, el arte de seducir con palabras	Ricardo Velilla Barquero	UOC (Univ. Oberta de Catalunya)	2014

## WEBGRAFÍA / BLOGS / ETC.

---

- <https://argavan.com/blog/>
- <http://www.franciscoalcaide.com/p/videos.html>
- <http://www.glocalthinking.com/>
- <http://andres-ortega.com/>
- <https://www.observatoriorh.com/>
- <https://www.jaimepereira.es/blog>