



PRESENTACIÓN

Breve descripción: Esta asignatura tiene como eje básico el desarrollo de personas capaces de construir y dirigir equipos que tomen decisiones eficientes. Se articula en los siguientes bloques: la construcción del equipo de trabajo, la sinergia como objetivo, estilos naturales de dirección y aprendizaje, dirección de equipos y toma de decisiones. La metodología es fundamentalmente práctica mediante el uso de laboratorios, casos y simuladores diseñados para la formación de directivos.

- **Titulación:** Grado en Marketing
- **Módulo/Materia:** Módulo V. Innovación y Emprendimiento / Nivel 2. Emprendimiento
- **ECTS:** 3
- **Curso, semestre:** 3º, primer semestre
- **Carácter:** Obligatoria
- **Profesorado:** [Xavier Bringué Sala](#)
- **Idioma:** Español
- **Aula, Horario:** Aula 13, miércoles de 17:30 a 19:30.

COMPETENCIAS

COMPETENCIAS GENERALES

CG3 - Conocer las herramientas y técnicas propias de los procesos de innovación y emprendimiento que se producen en torno a la gestión del marketing.

CG5 - Aplicar las habilidades de liderazgo, trabajo en equipo, planificación y gestión del tiempo a la toma de decisiones responsables y resolución de problemas de marketing.

COMPETENCIAS BÁSICAS

CB2 - Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio

CB3 - Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética

CB4 - Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

CE20 - Conocer los principales métodos creativos de desarrollo de innovaciones aplicados a la generación de ideas de negocio y comercialización de productos y servicios.

CE21 - Conocer y aplicar las herramientas y técnicas necesarias para presentar acciones de venta y negociación.



PROGRAMA

1. La construcción del equipo

1.1. Elementos del equipo

1.2. Papel del líder.

1.3. Laboratorios prácticos.

2. La meta del equipo.

2.1. Tensión entre cooperación y competencia

2.2. Generación de sinergias.

2.3. Laboratorio práctico.

3. Estilos de decisión.

3.1. Estilos naturales de aprendizaje.

3.2. Estilos naturales de dirección.

3.3. Laboratorios prácticos.

4. Toma de decisiones.

4.1. Criterios fundamentales para decidir.

4.2. El método 4-6-6.

4.3. Ejercicios de entrenamiento.

5. Aciertos y errores en la toma de decisiones.

5.1. Diagnóstico del acierto y del error.

5.2. Síntomas, causas y tratamiento.

5.3. Laboratorios prácticos.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

- Clases presenciales: 30 horas
- Trabajo en equipo (dirigido y/o autónomo): 15 horas
- Tutorías: 5 horas
- Estudio y trabajo personal: 25 horas

EVALUACIÓN

CONVOCATORIA ORDINARIA



Universidad de Navarra

ASISTENCIA A LAS SESIONES PRESENCIALES: 4 PUNTOS. Durante el desarrollo de asignatura se verificará la asistencia en 10 ocasiones. Por debajo del 80% de asistencia verificada cada ausencia restará 1 PUNTO de esta parte. **NO SE ADMITIRÁ CAUSA ALGUNA QUE JUSTIFIQUE UNA AUSENCIA** (ni médica, ni familiar, ni técnica, etc.)

ENTREGA DE PRÁCTICAS: 3 PUNTOS. Consta de 3 prácticas EVALUABLES (1 punto cada una). Las entregas deberán hacerse en el plazo y en la forma indicada. **NO SE ADMITIRÁ CAUSA ALGUNA QUE JUSTIFIQUE INCUMPLIMIENTO DE LO ANTERIOR** (ni médica, ni familiar, ni técnica, etc.). Es necesario alcanzar un mínimo de 2 puntos en esta parte para superar la asignatura.

EXAMEN FINAL: 3 PUNTOS. Se realizará al final de la asignatura. Consistirá en un ejercicio de preguntas breves aplicadas al contenido de la asignatura. Es necesario alcanzar un mínimo de 1,5 puntos en esta parte para superar la asignatura.

MATRÍCULA DE HONOR: se otorgarán en función de aquellos que hayan conseguido las máximas calificaciones.

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA

Consistirá en un ejercicio teórico-práctico sobre un caso.

HORARIOS DE ATENCIÓN

Dr. Xavier Bringué Sala (jbringue@unav.es)

- Despacho 2350 Edificio Comunicación Planta 2ª
- Horario de tutoría: Lunes de 15:30 a 17:00

BIBLIOGRAFÍA

Textos y notas técnicas que se irán facilitando a través de ADI

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

Carreño Gomáriz, P. A. (1991). Equipos. Madrid : Alfa Centauro, S.A. 1991. [Localízalo en la Biblioteca](#)