Universidad de Navarra

Desarrollo personal y liderazgo

Guía docente 2026-27

PRESENTACIÓN

Breve descripción: Su núcleo consiste en el desarrollo personal como eje fundamental de la capacidad de dirigir. El primer bloque está centrado en el conocimiento y la construcción de uno mismo. Los siguientes se centran en el entrenamiento sobre las tres herramientas básicas en la dirección de personas: autoridad, motivación y comunicación. La metodología es fundamentalmente práctica mediante el uso de laboratorios, casos y simuladores específicamente diseñados para la formación de directivos.

- **Titulación**: Grado en Marketing
- **Departamento/facultad:** departamento de Marketing y empresas de comunicación, Facultad de Comunicación
- **Módulo/Materia**: NIVEL 1. Módulo V: Innovación y Emprendimiento / NIVEL 2. Materia: Emprendimiento
- **ECTS**: 3
- **Curso, semestre**: 2º, primer semestre
- **Carácter**: Obligatoria
- **Profesor responsable**: Dr. Xavier Bringué Sala, profesor titular, **(jbringue@unav.es)**
- **Idioma**: Español
- **Aula, Horario**: Aula 4, jueves de 15:30 a 17:30.

LEARNING OUTCOMES (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. Liderazgo personal y social.

1.1. ¿De verdad quiero ser un líder?

1.2. Autoridad: fuentes, abusos y pérdidas.

1.3. Laboratorios prácticos.

2. Conocimiento de personas. La construcción de uno mismo.

2.1. Teoría y práctica del modelo “Factor Componente Temperamental”

2.2. Principios básicos de coherencia.

2.3. Laboratorio práctico.

3. Dirección de personas.

3.1. Criterios de valoración directiva y toma de decisiones

3.2. Relación personal y empatía.

3.3. Laboratorios prácticos.

4. Topografía de la motivación.

4.1. Motivación y frustración: síntomas, causas y tratamiento

4.2. Resolución de casos.

4.3. Laboratorios prácticos.

5. Comunicación.

5.1. Relación con la realidad interior y exterior.

5.2. Estrategias de comunicación directiva.

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

EXAMEN TEORÍA: (70% de la nota final). Se realizará al finalizar esta parte de la asignatura (finales de octubre). Consistirá en un ejercicio de 10 preguntas breves aplicadas al contenido de la asignatura. Es necesario aprobar este examen para superar la asignatura.

PRÁCTICAS (30% de la nota final): Consistirán en 4 prácticas que se irán planteando de forma simultánea al despliegue del programa de la asignatura. Algunas se realizarán íntegramente en clase y otras se iniciarán en clase y se deberán completar en los días posteriores. Las entregas deberán hacerse en el plazo y en la forma indicadas. NO SE ADMITIRÁ CAUSA ALGUNA QUE JUSTIFIQUE INCUMPLIMIENTO DE LO ANTERIOR, salvo los previstos en la normativa correspondiente sobre la exención de presencialidad. Es necesario entregar el 75% de las prácticas para poder realizar el examen final.

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.

Los estudiantes con necesidades educativas especiales deberán ponerse previamente en contacto con la Coordinación de Estudios de la (facultad/escuela) para obtener la autorización correspondiente a las adaptaciones (por ejemplo, disponer de más tiempo en los exámenes). Dicha autorización deberá ser enviada por el alumno al profesor. Se recomienda realizar esta gestión al comienzo del cuatrimestre.

ATENCIÓN: Se recuerda que cualquier intento de fraude, copia, plagio u otro comportamiento irregular supone una infracción grave tal y como está contemplado en el título IV "Normas de disciplina académica de los estudiantes" dentro del Sistema de normas sobre la convivencia en la Universidad de Navarra

HORARIOS DE ATENCIÓN

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

- Despacho 2350 Edificio Comunicación Planta 2ª
- Horario de tutoria: Jueves de 12:00 a 13:30
- RESERVA TU CITA PREVIAMENTE

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