



## 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
- **Módulo/Materia:** Módulo V. Innovación y Emprendimiento / Nivel 2. Emprendimiento
- **ECTS:** 3
- **Curso, semestre:** 2º, primer semestre
- **Carácter:** Obligatoria
- **Profesorado:** Xavier Bringué Sala [Xavier Bringué Sala](#)
- **Idioma:** Español
- **Aula, Horario:** Aula 2, jueves de 10 a 12.

## 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

CE19 - Conocer los fundamentos de los procesos de innovación en las organizaciones y las herramientas de gestión de personas para la correcta aplicación de los planes de marketing.

## PROGRAMA

1. Liderazgo personal y social.



# Universidad de Navarra

- 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

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



# Universidad de Navarra

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](mailto:jbringue@unav.es))

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

## BIBLIOGRAFÍA

### BIBLIOGRAFÍA OBLIGATORIA

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](#)