Universidad de Navarra

Factor Humano (MUA y MRE)

Guía docente 2023-24

PRESENTACIÓN

Breve descripción:

Esta materia ofrece al alumno conocimientos necesarios para desarrollar su actividad profesional en colaboración con otras personas y equipos, liderando procesos y negociando con los distintos agentes que participan en la edificación o el planeamiento urbano. Se contemplan los siguientes contenidos:

Dirección de personas, liderazgo, equipos: Se estudian las distintas capacidades que debe desarrollar el auténtico líder a través del propio conocimiento, el desarrollo del talento dentro de la organización, así como los procesos de dirección de recursos humanos. También se prepara a los alumnos para gestionar la diversidad y multiculturalidad de forma eficaz. Se hace especial hincapié en la comunicación efectiva, en la motivación de las personas, el funcionamiento de las dinámicas de grupo y del trabajo en equipo, las dimensiones de la organización, el desarrollo de las personas, el talento y los procesos de cambio.

Negociación: El objetivo es mejorar la capacidad de negociación de los alumnos de una forma práctica utilizando nuevas ideas y herramientas. Para ello, se proporcionará tanto un marco conceptual como la posibilidad de probar nuevos métodos y tácticas, e incorporar al repertorio propio aquellas que mejor se adapten a un estilo personal o a cada situación.

Comunicación: En esta materia, como parte integrante de negociación, se descubrirá cómo utilizar herramientas y técnicas de comunicación para convencer y crear vínculos de compromiso inquebrantables a través la comunicación no verbal y la persuasión verbal.

Ética: En esta materia se tratan las repercusiones éticas de las decisiones inherentes a las empresas, a los proyectos y planes, a los servicios y a las personas.

Correlación ANECA

Conforme a la memoria oficial, dentro del Módulo "Técnico" se establecen dos Materias "Empresa" y "Factor Humano". La materia "Factor Humano" consta de una única asignatura denominada también "Factor Humano". Esta asignatura se subdivide en cuatro unidades didácticas: "Factor Humano I", "Factor Humano II", "Negociación" y ´"Ética". Se ha completado la materia con un apartado sobre comunicación.

- **Titulación**: Máster Universitario en Arquitectura/ Máster en Real Estate
- **Módulo/Materia**: MUA (Módulo III, Empresa / Materia 2. Factor Humano); MRE (Módulo I, Gestión de Empresas / Materia 2. Factor Humano)
- **ECTS**: 3,5
- **Curso, semestre**: 2023-2024, 1º
- **Carácter**: OB, Obligatorio
- **Profesorado**: DIRECCIÓN DE PERSONAS: José Ramón Pin Arboledas; ÉTICA y NEGOCIACIÓN: Óscar González Peralta; COMUNICACIÓN: Yago De la Cierva.
- **Idioma**: castellano

Universidad de Navarra

- **Aula, Horario**: Ver Calendar MRE

COMPETENCIAS

Competencias Generales (MUA)

CG3 - Comprender la profesión de arquitecto y su función en la sociedad, en particular, elaborando proyectos que tengan en cuenta los factores sociales.

Competencias Básicas (MUA, MRE)

CB6 - Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación

CB7 - Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio

CB8 - Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios

CB9 - Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades

CB10 - Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.

Competencias Específicas (MUA)

CE19 - Conocer y comprender técnicas de gestión de recursos humanos.

CE20 - Comprender y aplicar técnicas y habilidades de resolución de conflictos en entornos organizativos diversos y multiculturales.

CE21 - Identificar y conocer, a un nivel superior, los protocolos de actuación que permitan afrontar los proyectos y la administración de la empresa desde una posición ética y deontológicamente responsable.

Competencias Específicas (MRE)

CE04 - Conocer, comprender y aplicar técnicas de gestión de recursos humanos, incluyendo negociación y resolución de conflictos.

CE05 - Identificar y conocer, a un nivel avanzado, los protocolos de actuación que permitan afrontar los proyectos y la administración de la empresa desde una posición ética y deontológicamente responsable.

PROGRAMA

La materia se desarrollará en cuatro unidades didácticas o submaterias:

- Dirección de Personas I
- Dirección de Personas II
- Negociación
- Ética
- Comunicación

La descripción pormenorizada de cada una de las unidades didácticas de esta materia se encuentra en lo que denominamos SYLABUS y que está accesible en el apartado "Plan de Clases" en ADI. La lectura de dichos documentos permitirá al alumno tener una visión mucho más detallada de cada una de ellas.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Actividades Formativas	Horas	Presencialidad %
AF1 Asistencia y participación en clases presenciales teóricas	6	100
AF4 Preparación Casos Prácticos	64	50
AF5 Tutorías	2	100
AF6 Estudio y trabajo personal	15,5	0
Total	87,5	

Asistencia y participación en clases presenciales teóricas, prácticas y preparación de casos prácticos: 70 horas.

Esta actividad formativa combina por un lado trabajo autónomo por parte del alumno en la preparación individual y en equipos de una serie de casos de negocio y conceptos teóricos y por otro la discusión en clase de los mismos.

CLASES PRESENCIALES

Estas clases de discusión de casos tienen una duración de 1 hora y 15 minutos cada una. Corresponden a lo siguiente:

- Factor Humano I: 6 sesiones (7,5 horas)
- Factor Humano II: 6 sesiones (7,5 horas)
- Negociación: 6 sesiones (7,5 horas)
- Ética: 8 sesiones (10 horas)
- Comunicación: 2 sesiones (2,5 horas)

En estas clases junto a explicaciones teóricas se empleará el método del caso. La exigencia de asistencia a clase es del 100%.

TRABAJO AUTÓNOMO

La preparación de estos casos requiere una profunda preparación previa por parte del alumno (35 horas), con dos componentes. Estudio personal de los casos y notas técnicas que se plantearán en clase y que el profesor facilitará con antelación, así como la puesta en común con el grupo de alumnos que se le haya asignado, -contraste de pareceres, planteamientos, posibles vías de actuación, conclusiones, etc…-.

Es de singular importancia asistir a clase y hacerlo con la preparación necesaria para resolver los aspectos que plantee el profesor. Al igual que en el apartado anterior la participación proactiva compone una parte muy importante de la nota, como también se expone más adelante.

ASISTENCIA A CLASE

Se ha establecido una exigencia de asistencia o Presencialidad del 50%, es decir asistencia obligatoria a las 28 clases prácticas (35 horas) que se mencionan en este apartado, las 35 horas restantes se dedicarán a la preparación de los casos y sesiones teóricas personalmente o en grupo y al estudio individual.

Tutorías: 2 horas.

Estas sesiones de tutoría podrán ser individuales o en grupo y su finalidad es resolver dudas de las clases teóricas, de los casos prácticos, o de los trabajos planteados. Cada profesor las fijará con los alumnos. P Se ha establecido una exigencia de asistencia o Presencialidad del 100%.

Estudio y trabajo personal: 15,50 horas.

Presencialidad 0%. Además de lo anterior, en el ÁREA INTERNA de la web de la asignatura en el apartado “Contenidos” cada uno de los cuatro profesores pormenoriza la METODOLOGÍA que seguirá su respectiva parte.

EVALUACIÓN

CONVOCATORIA ORDINARIA

	Dir. Personas I y II	Negociación	Ética	Comunicación

SE1 Asistencia y participación en clases expositivas, prácticas y magistrales	50	40	50	50
SE2 Trabajos prácticos individuales y en equipo	0	0	0	0
SE3 Defensa oral de los trabajos	0	0	0	0
SE4 Exámenes	50	60	50	50

En el ÁREA INTERNA de la web de la asignatura en el apartado “Programa” cada uno de los cuatro profesores pormenoriza en documentos individuales la evaluación de su parte. La nota final de la materia será la suma ponderada de las notas cada una de las partes conforme al siguiente criterio:

	Dir. de Personas I y II	Negociación	Ética	Comunicación
Peso de cada submateria	50%	20%	25%	5%

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA

En caso de que no se aprobase alguna de las submaterias, el alumno tendrá que presentarse a la siguiente convocatoria solo de la submateria que haya suspendido manteniéndose las notas de las submaterias que sí haya aprobado para la nota final. Los exámenes en convocatoria ordinaria se irán realizando en las diversas asignaturas. Los exámenes en convocatoria extraordinaria serán anunciados con la debida antelación.

HORARIOS DE ATENCIÓN

El alumno será atendido de manera presencial por sus profesores durante el desarrollo del Curso Académico. Además, podrán concertar citas para la resolución de dudas a través de correo electrónico.

Universidad de Navarra

BIBLIOGRAFÍA

1- Bibliografía Recomendada para la parte de DIRECCIÓN DE PERSONAS, LIDERAZGO, EQUIPOS

ALBIZU GALLASTEGUI, E. y LANDETA RODRÍGUEZ, J. (2011).- Dirección Estratégica de los Recursos Humanos. Teoría y práctica, 2ª edición, Ediciones Pirámide, Madrid. Localízalo en la Biblioteca

BARON, J. N. y KREPS, D. M. (1999).- Strategic Human Resources. Frameworks for general managers, John Wiley & Sons, New York. Localízalo en la Biblioteca

BONACHE PÉREZ, J. y CABRERA, A. (2002).- Dirección de Personas. Evidencias y perspectivas para el siglo XXI, 1ª edición, Financial Times-Prentice Hall, Madrid. Localízalo en la Biblioteca

BONACHE PÉREZ, J. y CABRERA, A. (2006).- Dirección de Personas. Evidencias y perspectivas para el siglo XXI, 2ª edición, Financial Times-Prentice Hall, Madrid.

CRAWSHAW, J. R.; BUDHWAR, P. y DAVIS, A. (2014).- Human Resource Management. Strategic and International Perspectives, 1ª edición, SAGE Publications, London. Localízalo en la Biblioteca

DELGADO, Mª I.; GÓMEZ, L.; ROMERO, A. Mª.; y VÁZQUEZ, E. (2006).- Gestión de Recursos Humanos: del análisis teórico a la solución práctica, Pearson Prentice Hall, Madrid.

GÓMEZ-MEJÍA, L. R; BALKIN, D. B.; y CARDY. R. L. (2008).- Gestión de recursos humanos, Pearson-Prentice Hall, Madrid. Localízalo en la Biblioteca

NOE, R. A.; HOLLENBECK, J. R.; GERHART, B. y WRIGHT, P. M. (2012).- Human Resource Management: Gaining a Competitive Advantage, 8ª Edición, McGraw Hill, New York. Localízalo en la Biblioteca

PIN, J.R. (2018).- Consistencia la estrategia de la empresa es la estrategia sobre sus personas. Ed. PRENTICE-HALL. Madrid. Localízalo en la Biblioteca

SASTRE CASTILLO, M. A. y AGUILAR PASTOR, E. M. (2003).- Dirección de recursos humanos. Un enfoque estratégico, McGraw Hill, Madrid. Localízalo en la Biblioteca

STEWART, G. L. y BROWN, K. G. (2011).- Human Resource Management: Linking strategy to practice, 2ª Edición, John Wiley and Sons, Inc, New Jersey. Localízalo en la Biblioteca

PEREZ LOPEZ, J. A. (1997). Fundamentos de la Dirección de Empresas. Rialp Editorial S. A. Barcelona Localízalo en la Biblioteca (Versión electrónica) Localízalo en la Biblioteca (Versión en papel)

PIN ARBOLEDAS, J. R. (2007). Consistencia. La estrategia de la empresa es la estrategia con sus personas. Pearson Educación. Madrid.

STEIN, G. Y PIN ARBOLEDAS J. R. (2020). Liderar Personas con Inteligencia Artificial. McGraw Hill. Madrid.

2- Bibliografía Recomendada para la parte de ÉTICA

Universidad de Navarra

Melè, D. Business Ethics in action, Palgrave MacMilan, 2010 Localízalo en la Biblioteca

Melé, D. Ética en la dirección de empresas, Pearson, 2016 Localízalo en la Biblioteca

3- Bibliografía Recomendada para la parte de NEGOCIACIÓN

Fisher R. y Ury W. Obtenga el sí. Gestión 2000 Localízalo en la Biblioteca