Universidad de Navarra

Habilidades de dirección (MDPO)

Guía docente 2026-27

PRESENTACIÓN

Breve descripción: Habilidades de dirección integra el estudio de los principios de la dirección de empresas con el estudio del comportamiento de las personas en las organizaciones. En el módulo se abordan los temas a los que todo directivo se enfrentará en su labor profesional: (I) dirigir organizaciones e implantar un estilo de liderazgo y una cultura corporativa propias, (II) gestionar el cambio (III) desarrollar el talento en otros –habitualmente, no siempre, colaboradores; y (IV) formar y dirigir equipos para la realización de proyectos. Ahora bien, en el módulo se insiste en que todo ello parte no solo de la comprensión del funcionamiento de las organizaciones sino también de una adecuada gestión de uno mismo y de sus capacidades de interacción con los demás, lo que incluye la comunicación interpersonal, los procesos de toma de decisiones, la gestión de conflictos, las habilidades de negociación, etc.

- **Titulación: Máster en Dirección de Personas en las Organizaciones.**
- **Módulo/Materia: Fundamentales/Habilidades de Dirección I**
- **ECTS:5**
- **Curso, semestre: Primer semestre.**
- **Carácter: obligatorio**
- **Profesorado: Marco Conceptual. Profesor: Álvaro Lleó (alleo@unav.es), Negociación, competencia y cooperación. Profesor: Javier Urdiales (jurdiales@unav.es),**
- **Idioma: castellano**
- **Aula, Horario: Consulte la agenda que recibirá semanalmente**

RESULTADOS DE APRENDIZAJE (Competencias)

Objetivos.

MARCO CONCEPTUAL:

Este curso se centra en el estudio del comportamiento de un individuo en sus funciones organizativas. Se enseñará al alumno a comprender los principales conceptos del comportamiento organizacional para una mejor dirección de las personas en el entorno organizativo. En particular se centrará la atención en poner los fundamentos en el campo del conocimiento organizativo teniendo en cuenta los tres niveles principales: (1) Nivel Individual, (II) Nivel grupal y (III) Nivel organizativo y sus interrelaciones.

NEGOCIACIÓN:

Los objetivos de este curso son:

1. Introducir los conceptos básicos en cualquier negociación.

2. Aprender a detectar posibles necesidades de la contraparte.

3. Lograr llegar a acuerdos beneficiosos según el contexto y tipo de negociación en la que nos encontremos.

4. Poder detectar los diferentes tipos de escenarios de negociación en la que una persona se puede encontrar, tanto en el ámbito personal como el profesional.

Competencias básicas

- **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.

Competencias generales

- **CG0 -** Capacidad de identificar los problemas que se presentan en el trabajo (individual y de equipo) en estructuras organizativas, analizar sus causas y proponer planes de acción para solucionarlos. Los alumnos deberán de ser capaces de distinguir aquellos derechos que son fundamentales, y todos aquellos que hacen referencia a la igualdad de los discapacitados, y aquellos relacionados a la igualdad entre hombres y mujeres. Además deberán conocer los principios de igualdad de oportunidades. Todos estos son valores y derecho propios de una cultura de paz y valores democráticos.
- **CG1 -** Familiarizarse con la búsqueda de material especializado (informes, artículos, datos) relacionado con los distintos aspectos de la persona y de las organizaciones, en Internet, en hemerotecas, en bases de datos accesibles, etc.
- **CG3 -** Habilidad para resolver problemas aplicando los conocimientos y las herramientas adquiridas.
- **CG4 -** Adquirir una conciencia social ética que permita que desde la dirección se promueva un entorno en el que se respete a las personas y a su propia dignidad.

Competencias específicas

- **CE1** - Comprender los ejes del comportamiento de las personas en un entorno profesional para dirigirlas estratégicamente en valores, en especial de igualdad, respeto y dignidad, con respecto de sus derechos y obligaciones
- **CE2** - Conocer el funcionamiento de las organizaciones y su proceso directivo para hacer posible el desarrollo estratégico de las personas y añadir valor a las empresas
- **CE3** - Analizar y comprender el concepto de liderazgo y de motivación. Gestión estratégica del compromiso y la cooperación. Inculcar la importancia de ejercer el liderazgo directivo como promotor de derechos fundamentales.
- **CE9** - Analizar y comprender todas aquellas competencias que caracterizan a la persona y su trabajo en el entorno profesional y personal con referencia a las organizaciones de trabajo
- **CE11** - Diseñar y promover, desde ámbito directivo, planes de desarrollo profesional para distintos perfiles personales y en distintos ámbitos de la empresa.

PROGRAMA

MARCO CONCEPTUAL:

Profesor: Álvaro Lleó.

SESIÓN 1: FENÓMENO Y DESARROLLO DE LA FUNCIÓN DIRECTIVA

SESIÓN 2 Y 3: LA CONFIANZA COMO FUNDAMENTO DEL DESARROLLO DE LA FUNCION DIRECTIVA. LA TOMA DE DECISIONES COMO LA PRINCIPAL ACCIÓN DIRECTIVA.

SESIÓN 4: HERRAMIENTAS PARA EL DESARROLLO DE LA FUNCIÓN DIRECTIVA

SESIÓN 5: MODELO DE NEGOCIO CENTRADO EN LAS PERSONAS

NEGOCIACIÓN:

Universidad de Navarra

Profesor: Javier Urdiales.

SESIONES 1, 2, 3 Y 4: INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN

SESIONES 5, 6, 7 Y 8: NEGOCIACIÓN COLABORATIVA Y CREATIVA. GESTIÓN DEL ESTRÉS EN LAS NEGOCIACIONES.

SESIONES 9 y 10: NEGOCIACION INDUSTRIAL. NEGOCIACIÓN MULTIPARTES.

SESIONES 11,12, 13 Y 14: NEGOCIACION INDUSTRIAL. NEGOCIACIÓN MULTIPARTES. (CONTINUACIÓN)

ACTIVIDADES FORMATIVAS

INTRODUCCION AL COMPORTAMIENTO ORGANIZATIVO:

• Método del caso

• Trabajo en Equipo

• Lecturas Obligatorias

NEGOCIACIÓN:

- Intervención clase 15%
- Examen 40%
- Trabajo caso real 20%
- Discusión de casos 25%

EVALUACIÓN

CONVOCATORIA ORDINARIA

El sistema de la evaluación final de la asignatura será:

El sistema final de la evaluación de la asignatura será:

Trabajos individuales y/o en equipo: 17,14%

Intervención en clase: 12,86%

Exposición oral y discusión casos: 32,86%

Exámenes parciales y finales: 37,14%

MARCO CONCEPTUAL:

- Trabajo individual preparación clases 15%
- Participación clase 15%
- Trabajo en grupo 30%
- Examen: 40%

NEGOCIACIÓN:

1. 40 % Intervenciones en clase
2. 40 % Examen
3. 20% trabajo de un caso real.

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA

- Examen final con puntuación de 0 a 10.

HORARIOS DE ATENCIÓN

Solicitar entrevista con el profesor escribiendo un correo electrónico.

Correos electrónicos de los profesores:

- Álvaro Lleó (alleo@unav.es)
- Javier Urdiales (jurdiales@unav.es).

BIBLIOGRAFÍA

MARCO CONCEPTUAL:

En cada sesión se detallarán lecturas y casos para la preparación de cada clase.