

GRADO EN COMERCIO

CURSO 2015-2016

Asignatura	Coaching y desarrollo personal	Código	801952
Módulo	Formación Complementaria	Materia	Complemento de la Actividad Comercial
Carácter	Optativa		
Créditos	6	Presenciales	3,3
		No presenciales	2,7
Curso	Tercero y Cuarto	Semestre	2º

Departamento Responsable	Organización de Empresas
Coordinador /a	Correo electrónico
<i>Francisco Javier Ramos González</i>	<i>jramos@ccee.ucm.es</i>

SINOPSIS

BREVE DESCRIPTOR
<ul style="list-style-type: none"> - Aprender a diseñar y poner en marcha ofertas atractivas para el mercado. - Gestionar de forma eficiente servicios y/o productos. - Ser capaz de desenvolverse con cualquier tipo de cliente, tanto con consumidores finales como con clientes organizacionales.
CONOCIMIENTOS PREVIOS RECOMENDADOS
No son necesarios

OBJETIVOS FORMATIVOS

OBJETIVOS (Resultados de Aprendizaje)

El coaching y el desarrollo personal que pretenden la formación sobre una serie de técnicas y procesos que ayudan a las personas a hacer mejor aquello que ya saben hacer, potenciando sus aptitudes, actitudes y descubriendo nuevas habilidades. Se trata de fomentar el desarrollo de conductas que mejoren el rendimiento, el desarrollo del liderazgo y la gestión del equipo. Con estas habilidades se pretende mejorar la interacción personal con colaboradores, compañeros y/o clientes. Sabrán predecir distintos escenarios futuros con cierto grado de confianza, lo que proporcionará las herramientas necesarias para la toma de decisiones.

COMPETENCIAS

CG2 - Alcanzar habilidades de comunicación, cooperación interpersonal y trabajo en equipo con el objetivo de desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la función comercial

CG4 - Comprender y aplicar los mecanismos y técnicas de planificación, análisis de información, negociación, simulación, decisión y control en la relación comercial teniendo como base la estrategia comercial de la empresa

CG5 - Desarrollar las capacidades conceptuales y operativas de futuros gestores y directivos comerciales

CG7 - Aprender a aprender, como ejemplo saber cómo, cuándo, donde..., nuevos desarrollos personales son necesarios (por ejemplo, la retórica, las presentaciones, el trabajo en equipo o la gestión de personal)

CE4 - Ser capaces de distinguir los elementos integrantes de la empresa desde una perspectiva de sistema para conocer su organización y la interrelación de estos elementos, así como la creación de nuevas empresas, con el fin de identificar los factores clave y poder intervenir para alcanzar la máxima eficiencia y eficacia e dicha organización aplicando los principios de responsabilidad social

CE5 - Saber gestionar y dirigir la fuerza de ventas que opera en una organización y aplicar los principios básico de esta materia en la gestión de equipos comerciales eficientes y responsables, es decir, que respeten los principios básicos de igualdad de género y oportunidades, con el fin de aplicar técnicas de negociación y persuasión y, de esta forma, poder cerrar acuerdos comerciales satisfactorios

CONTENIDOS TEMÁTICOS

(Programa de la asignatura)

CAPITULO 1. CONCEPTOS FUNDAMENTALES PREVIOS

- 1.1. El proceso de aprendizaje
- 1.2. El observador, la realidad y su interpretación
- 1.3. La comunicación y sus efectos

- 1.4. El lenguaje y los actos lingüísticos
- 1.5. Las emociones y los estados emocionales

CAPÍTULO 2. EL CONCEPTO DE COACHING

- 2.1. Relevancia del coaching en nuestros días
- 2.2. Evolución histórica del coaching

- 2.3. Tipos de coaching
- 2.4. Diversas perspectivas de aproximación al coaching

CAPÍTULO 3. EL PROCESO DE COACHING

- 3.1. Características del coach
- 3.2. Características del pupilo
- 3.3. Soporte organizativo
- 3.4. Fases del proceso
- 3.5. Relación de coaching y feed-back

CAPÍTULO 4. OBJETIVOS Y RESULTADOS DEL COACHING

- 4.1. Autoanálisis
- 4.2. Conocimiento y autogestión
- 4.3. Análisis disc
- 4.4. Ventana de Johari

CAPÍTULO 5. INTELIGENCIA EMOCIONAL

- 5.1. Naturaleza de la inteligencia emocional
- 5.2. Inteligencia emocional aplicada
- 5.3. Desarrollo de la inteligencia emocional
- 5.4. Inteligencia social
- 5.5. Liderazgo emocional

CAPÍTULO 6. FACTORES INDIVIDUALES

- 6.1. Personalidad y valores
- 6.2. Percepción y toma de decisiones
- 6.3. Actitudes
- 6.4. Motivación

CAPÍTULO 7. FACTORES GRUPALES. HABILIDADES SOCIALES

- 7.1. Grupos y equipos de trabajo
- 7.2. Comunicación
- 7.3. Liderazgo

CAPITULO 8. CARRERA PROFESIONAL

- 8.1. Concepto de la carrera profesional
- 8.2. Retos del desarrollo profesional
- 8.3. Fases en el desarrollo de la carrera profesional
- 8.4. Tendencias actuales y futuras

ACTIVIDADES DOCENTES	% DEL TOTAL DE CRÉDITOS	PRESENCIALIDAD
Asistencia y participación activa en clase	42%	100%
Trabajo guiado	8%	50%
Trabajo autónomo del/la alumno/a	8%	0%
Trabajo grupal del/la alumno/a	25%	0%
Otras actividades	17%	60%
EVALUACIÓN		
SISTEMA DE EVALUACIÓN	Participación en la Nota Final	
Pruebas orales y/o escritas	60%	
Presentaciones	20%	
Trabajos e informes	20%	

CRONOGRAMA DE COACHING Y DESARROLLO PERSONAL

SEMANA	CONTENIDOS Y ACTIVIDADES
Semana 1 ^a	Normas generales, método de evaluación, contenidos de la asignatura y Seminarios CAPITULO 1. CONCEPTOS FUNDAMENTALES PREVIOS 1.1. El proceso de aprendizaje 1.2. El observador, la realidad y su interpretación 1.3. La comunicación y sus efectos
Semana 2 ^a	CAPITULO 1. CONCEPTOS FUNDAMENTALES PREVIOS 1.4. El lenguaje y los actos lingüísticos 1.5. Las emociones y los estados emocionales
Semana 3 ^a	CAPÍTULO 2. EL CONCEPTO DE COACHING 2.1. Relevancia del coaching en nuestros días 2.2. Evolución histórica del coaching 2.3. Tipos de coaching 2.4. Diversas perspectivas de aproximación al coaching
Semana 4 ^a	CAPÍTULO 3. EL PROCESO DE COACHING 3.1. Características del coach 3.2. Características del pupilo 3.3. Soporte organizativo 3.4. Fases del proceso 3.5. Relación de coaching y feed-back

Semana 5ª	CAPÍTULO 4. OBJETIVOS Y RESULTADOS DEL COACHING 4.1. Autoanálisis 4.2. Conocimiento y autogestión 4.3. Análisis disc 4.4. Ventana de Johari
Semana 6ª	SEMINARIO Casos de coaching Actividades de reflexión y debate.
Semana 7ª	Examen parcial capítulos 1 a 4 CAPÍTULO 5. INTELIGENCIA EMOCIONAL 5.1. Naturaleza de la inteligencia emocional 5.2. Inteligencia emocional aplicada
Semana 8ª	CAPÍTULO 5. INTELIGENCIA EMOCIONAL 5.3. Desarrollo de la inteligencia emocional 5.4. Inteligencia social 5.5. Liderazgo emocional
Semana 9ª	CAPÍTULO 6. FACTORES INDIVIDUALES 6.1. Personalidad y valores 6.2. Percepción y toma de decisiones 6.3. Actitudes
Semana 10ª	CAPÍTULO 6. FACTORES INDIVIDUALES 6.4. Motivación CAPÍTULO 7. FACTORES GRUPALES. HABILIDADES SOCIALES 7.1. Grupos y equipos de trabajo 7.2. Comunicación
Semana 11ª	CAPÍTULO 7. FACTORES GRUPALES. HABILIDADES SOCIALES 7.3. Liderazgo
Semana 12ª	CAPÍTULO 8. CARRERA PROFESIONAL 8.1. Concepto de la carrera profesional 8.2. Retos del desarrollo profesional 8.3. Fases en el desarrollo de la carrera profesional 8.4. Tendencias actuales y futuras.
Semana 13ª	SEMINARIO Casos de coaching Actividades de reflexión y debate.
Semana 14ª	Examen parcial capítulos 5-8 Dudas y reflexiones finales

NOTA: Este calendario es orientativo puesto que las fiestas laborales afectan de distinto modo a los diferentes grupos y ello puede alterar el desarrollo de los temas así como las fechas y el número de pruebas.

RECURSOS

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA
ZEUS, P. y SKIFFINGTON, S.(2002), Guía completa de coaching en el trabajo, McGraw Hill Profesional. GOLDSMITH, M., LYONS, L. y FREAS, A.(2001) Coaching. La última palabra en desarrollo del liderazgo. Prentice Hall
BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA
GOLEMAN, D. (1996), Inteligencia emocional, Kairós. ROBBINS, S y JUDGE, T. (2009), Comportamiento organizacional. Pearson
OTROS RECURSOS

Idioma en que se imparte
Español
Otra información