

DOBLE GRADO EN TURISMO Y COMERCIO

Asignatura	COACHING Y DESARROLLO PERSONAL	Código	(901203)
Módulo	FORMACIÓN COMPLEMENTARIA/ COMPLEMENTO A LA ACTIVIDAD COMERCIAL	Materia	
Carácter	Optativa	Créditos	6 ECTS
Plan de estudios	DT12 – Doble Grado en Turismo-Comercio (2016-17)	Curso y Semestre	3º/4º Primer semestre

Departamento responsable	Organización de Empresas y Marketing
Coordinador/a de la asignatura	Ver lista: https://comercioyturismo.ucm.es/file/coordinadores-doble-grado-turismo-y-comercio-20-21
Curso académico	2021/2022

SINOPSIS

BREVE DESCRIPTOR
En esta asignatura se inicia a los alumnos en los fundamentos del coaching y en la preparación del desarrollo de la carrera profesional. profesional. Se trata de entender los aspectos y conceptos generales relativos al coaching y la carrera profesional, analizando los objetivos, habilidades, capacidades que permitirán el éxito en el futuro profesional. Los alumnos, al finalizar la asignatura, además de adquirir los conocimientos sobre la materia dispondrán de un análisis y diagnóstico personal así como un plan de trabajo para el futuro
CONOCIMIENTOS PREVIOS RECOMENDADOS
No se han establecido prerequisites.
OBJETIVOS FORMATIVOS
Resultados de aprendizaje
Están vinculados con la formación y el aprendizaje en conocimientos específicos de coaching, comportamiento humano en la organización y desarrollo de habilidades directivas
Competencias
Generales: Generales 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.

CG6 - Saber comportarse con una actitud responsable ante los mercados y los consumidores con el fin de aplicar las estrategias y técnicas que se aprendan con el necesario cuidado por la norma y la ética profesional y respeto por el mercado y la sociedad en general.

Específicas: CE4, CE5

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 en dicha organización aplicando los principios de la responsabilidad social.

CE5 Saber gestionar y dirigir la fuerza de ventas que opera en una organización y aplicar los principios básicos 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)

PROGRAMA DE COACHING Y DESARROLLO PERSONAL

1. CONCEPTO Y PROCESO DE COACHING

- 1.1. El concepto de coaching
- 1.2. Evolución histórica y tipología
- 1.3. El proceso de Coaching
- 1.4. Mindfulness

2. OBJETIVOS Y METAS

- 2.1. Definición de objetivo
- 2.2. El proceso de establecimiento de objetivos
- 2.3 Herramientas de análisis
- 2.4 Perseverancia Vs. Procrastinación

3. INTELIGENCIA EMOCIONAL

- 3.1. El Concepto de inteligencia emocional
- 3.2. Componentes de la IE
- 3.3. Las Emociones
- 3.4. Efectos positivos de la IE en la Empresa

4. HABILIDADES INTRAPERSONALES

- 4.1. Concepto de habilidad intrapersonal
- 4.2. La Inteligencia y las Inteligencias múltiples
- 4.3. Inteligencia Intrapersonal
- 4.4. Concepto, fases y tipos de Autoconciencia:
- 4.5. Auto-regulación
- 4.6. Resiliencia

5. HABILIDADES INTERPERSONALES

- 5.1- Concepto de habilidad interpersonal
- 5.2- Empatía y tipos de empatía
- 5.3- Habilidades sociales
- 5.4- Estilos de Comunicación
- 5.5- Programación Neurolingüística

6. EL DIRECTIVO COMO COACH

- 6.1. Las funciones directivas
- 6.2. Habilidades directivas
- 6.3. Coaching directivo

7. EL LIDERAZGO

- 7.1. Evolución del concepto de liderazgo
- 7.2- Liderazgo y coaching de equipos
- 7.3- Liderazgo situacional
- 7.4. Liderazgo transformacional

8. LA MOTIVACIÓN

- 8.1. Evolución del concepto de motivación
- 8.2. El directivo como motivador y coach de equipos
- 8.3. Aplicaciones de la motivación en la empresa
- 8.4. Evaluación de la motivación

9. ENFOQUE DE LA CARRERA PERSONAL

- 9.1. Concepto de carrera profesional
- 9.2. Retos del desarrollo profesional
- 9.3. Fases en el desarrollo de la carrera profesional
- 9.4. Tendencias actuales y futuras

ACTIVIDADES DOCENTES	HORAS	PRESENCIALIDAD
Trabajo guiado	27.5	55 %
Actividades de evaluación: exámenes y participación activa en clase que permitirán al estudiante y al profesor medir las competencias adquiridas en la materia	45	100%
Trabajo autónomo del/la alumno/a	40	0%
Trabajo grupal del/la alumno/a	25	0%
Otras actividades	12.5	0%
EVALUACIÓN		
Sistema de evaluación	Participación en la nota final	
Pruebas orales y/o escritas	50%	
Presentación en clase	20%	
Trabajos en equipo y/o individuales e informes	20%	
Participación y actitud del/la alumno/a en clase a	10%	

lo largo del semestre	
<p>Observaciones sobre la evaluación:</p> <p>Evaluación de la asignatura:</p> <p><input type="checkbox"/> El sistema de evaluación de la asignatura es el mismo en todas las convocatorias, incluida la extraordinaria. En el caso de suspender la asignatura en la convocatoria ordinaria, las calificaciones obtenidas durante el desarrollo de la evaluación continua mantendrán su vigencia en la convocatoria extraordinaria. Para que se haga media con el resto de los componentes de evaluación, el/la alumno/a deberá obtener una calificación mínima de 4 puntos sobre 10 en el examen final.</p> <p>Las actividades de evaluación continua realizadas durante el cuatrimestre no son recuperables en convocatoria extraordinaria. En el caso de no superar la asignatura en convocatoria ordinaria, las calificaciones obtenidas en las actividades de evaluación continua se mantienen para la convocatoria extraordinaria, aplicándose los mismos porcentajes para el cálculo de la nota final. Por lo tanto, el único componente recuperable en convocatoria extraordinaria es el examen final (con un peso del 50% en la nota final).</p> <p>Examen:</p> <p><input type="checkbox"/> El examen es obligatorio, individual y en formato escrito.</p> <p><input type="checkbox"/> El examen siempre se realizará en la fecha oficial fijada por la Facultad, sin excepciones.</p> <p><input type="checkbox"/> El examen podrá constar de: un test de entre 20-25 preguntas y un caso</p> <p><input type="checkbox"/> No se permiten parciales eliminatorios, por lo que el examen es sobre el programa completo de la asignatura.</p> <p><input type="checkbox"/> Para aprobar la asignatura, el examen debe aprobarse por que es necesario obtener una puntuación mínima de 5 puntos sobre 10 en él.</p> <p>Evaluación continua:</p> <p><input type="checkbox"/> Las prácticas que se realizan durante la clase, sólo puntúan a los alumnos asistentes ese día.</p> <p><input type="checkbox"/> No se establece un porcentaje mínimo de asistencia para poder seguir el sistema de evaluación continua. No obstante, el profesor puede exigir, si así lo considera, un determinado porcentaje de presencialidad previa para poder realizar algunos trabajos relevantes que se realicen en grupo.</p> <p><input type="checkbox"/> Los trabajos planteados para realizar en grupo, sólo se pueden entregar de esta forma (no se pueden entregar individualmente).</p> <p>Asistencia:</p> <p><input type="checkbox"/> El profesor informará a los alumnos con antelación del sistema de control de asistencia utilizado que considere.</p>	

RECURSOS

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA
<p>GOLEMAN. D. (1995). Emotional intelligence. New York: Bantam.</p>
BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA
<p>Bailey, R. P. (2014a) The Coaching Commandments: The Appliance of Science, Professional Golfers Associations of Europe Annual Conference, 21–22 September, University of Stirling.</p> <p>CASAL, J. P. V, & VEGA, J. Á. C. (2010). Manual de coaching: Cómo mejorar el rendimiento de las personas. Profit Editorial.</p> <p>ECHEVERRIA, R. (2015). Ontología del lenguaje. JCSáez Editor. Retrieved from https://books.google.es/books?</p> <p>GOLDSMITH, M., LYONS, L. y FREAS, A.(2001) Coaching. La última palabra en desarrollo del liderazgo.</p>

ZEUS, P. y SKIFFINGTON, S.(2002), Guía completa de coaching en el trabajo, McGraw Hill Profesional.

WOODS, D. (2010). Leadership coaching: strategy coaching. In Leadership Coaching" Working with Leaders to develop elite performance (pp. 245–261).

INFORMACIÓN ADICIONAL

ADAPTACIÓN DE LA DOCENCIA DURANTE LA CRISIS SANITARIA PROVOCADA POR COVID-19

Plan Docente de Actuación de la Facultad de Comercio y Turismo para el curso 2021-2022

Ante la situación de crisis sanitaria provocada por COVID-19, el desarrollo de la asignatura se adaptará al modelo de organización de la docencia según diferentes escenarios (docencia presencial, semipresencial o en línea) y actuaciones que se concreten conforme a las directrices marcadas desde el Gobierno, la Comunidad Autónoma de Madrid, la Universidad Complutense de Madrid y la Facultad de Comercio y Turismo.

Información sobre el Plan Docente de Actuación para el curso 2021/2022:
<https://comercioyturismo.ucm.es/marco-estrategico-para-la-docencia-crisis-covid-19>

IDIOMA EN QUE SE IMPARTE

Castellano

OTRA INFORMACIÓN