

**FICHA IDENTIFICATIVA****DATOS DE LA ASIGNATURA**

Código: 35144
Nombre: Estilos de Liderazgo y Técnicas de Negociación
Ciclo: Grado
Créditos ECTS: 4,5
Curso académico: 2025-26

TITULACIONES

Titulación	Centro	Curso	Periodo
1317 - Grado en Turismo	Facultat d'Economia	4	Primer cuatrimestre

MATERIAS

Titulación	Materia	Carácter
1317 - Grado en Turismo	Psicología Social II	OPTATIVA

COORDINACIÓN

BONAVIA MARTIN TOMAS

RESUMEN

La asignatura "Estilos de liderazgo y técnicas de negociación" ofrece a los alumnos una visión general sobre el ejercicio del liderazgo y las habilidades de negociación en las organizaciones desde una aproximación psicosocial. Los conocimientos y aptitudes adquiridos capacitarán al estudiante para su mejor comprensión del ejercicio del liderazgo, así como para el desarrollo de sus capacidades en la gestión de conflictos y su participación en los procesos de negociación en las organizaciones turísticas.

CONOCIMIENTOS PREVIOS**RELACIÓN CON OTRAS ASIGNATURAS DE LA MISMA TITULACIÓN**

No se han especificado restricciones de matrícula con otras asignaturas del plan de estudios.

OTROS TIPOS DE REQUISITOS

No se necesita ningún conocimiento previo para cursar esta asignatura

COMPETENCIAS / RESULTADOS DE APRENDIZAJE



-

Comprender el carácter dinámico y evolutivo del turismo y de la nueva sociedad del ocio.

Comprender los principios del turismo: su dimensión espacial, social, cultural, política, laboral y económica.

Manejar técnicas de comunicación.

Planificar y gestionar los recursos humanos de las organizaciones turísticas.

Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos en un área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio.

Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.

Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.

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.

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.

DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS

1. Liderazgo y dirección en las organizaciones

- 1.1 Definición
- 1.2 Liderazgo y dirección
- 1.3 Estilos de liderazgo: aproximaciones teóricas
 - 1.3.1 El liderazgo como conducta
 - 1.3.2 El liderazgo contingente
 - 1.3.3 El liderazgo transformacional y carismático

2. Habilidades de liderazgo y dirección de equipos

- 2.1 Roles y competencias del líder
- 2.2 El liderazgo de equipos de trabajo
- 2.3 Liderazgo y desarrollo de equipos



3. El liderazgo y la gestión de emociones

- 3.1 Introducción al concepto de inteligencia emocional
- 3.2 Liderazgo e inteligencia emocional
- 3.3 El liderazgo y la gestión de conflictos

4. Conflicto y negociación en las organizaciones

- 4.1 Delimitación conceptual
- 4.2 La gestión del conflicto
- 4.3 La negociación como proceso de resolución de conflictos

5. Diseño y planificación de un proceso de negociación

- 5.1 Aspectos conceptuales de la negociación
- 5.2 Estrategias y tácticas de negociación
- 5.3 La preparación de la negociación
- 5.4 El desarrollo de la negociación

VOLUMEN DE TRABAJO (HORAS)

ACTIVIDADES PRESENCIALES

Actividad	Horas
Teoría	30,00
Prácticas en aula	15,00
Total horas	45,00

ACTIVIDADES NO PRESENCIALES

Actividad	Horas
Asistencia a otras actividades	0,00
Elaboración de trabajos individuales o en grupo	0,00
Estudio y trabajo autónomo	0,00
Preparación de clases	47,00
Preparación de actividades de evaluación	20,00
Resolución de casos prácticos	0,00
Total horas	67,00

METODOLOGÍA DOCENTE

El propósito es implementar un aprendizaje teórico y práctico de la materia, facilitando al alumnado los contenidos fundamentales para que puedan acceder al conocimiento en profundidad de los temas



propuestos.

Para ello, durante las clases se emplearán diversas perspectivas de aprendizaje tales como: clases magistrales, aprendizaje cooperativo, significativo, basado en el manejo de fuentes, práctico y de investigación.

EVALUACIÓN

La evaluación constará de:

- Un examen obligatorio tipo test (70% de la nota final) que versará sobre los temas incluidos en el programa, en el cual las respuestas erróneas penalizarán. Es requisito para aprobar la asignatura obtener un mínimo de 3 puntos de los 7 posibles en este apartado.
- Un trabajo obligatorio (30% de la calificación final) en el que el alumno/a deberá integrar los diversos contenidos tratados en la asignatura.

Consideraciones adicionales:

- En caso de adelanto de convocatoria, la evaluación constará de los mismos elementos y ponderaciones señalados anteriormente.
- Se tomarán las medidas antiplagio oportunas basadas en los medios que proporciona nuestra Universidad.
- La calificación de esta asignatura queda sometida a lo dispuesto en la Normativa vigente de Calificaciones de la Universidad de Valencia. Asimismo, la consulta e impugnación de la calificación obtenida queda sometida a lo dispuesto en el Reglamento de Impugnación de Calificaciones vigente.

BIBLIOGRAFÍA

- Goleman, D. (2000). La práctica de la inteligencia emocional. Barcelona: Kairós. -González, P., Linares, L. y Zurriaga, R. (2012). Gestión positiva del conflicto. Madrid: Síntesis. -Hayes, N. (2002). Dirección de equipos de trabajo. Madrid: Thomson. -Kennedy, G., Benson, J. y McMillan, J. (1990). Cómo negociar con éxito. Bilbao: Deusto. -Kinicki, A. y Kreitner, R. (2003). Comportamiento organizacional: conceptos, problemas y prácticas (capítulo 14, pp. 348-365). México: McGraw-Hill. -Munduate, L. y Medina, F. J. (2005). Gestión del conflicto, negociación y mediación. Madrid: Pirámide.
- Alcover de la Hera, C. M., Martínez Íñigo, D., Rodríguez Mazo, F. y Domínguez Bilbao, R. (2004). Gestión del conflicto. En Alcover de la Hera, C. M., Martínez Íñigo, D., Rodríguez Mazo, F. y



Domínguez Bilbao, R. (eds). Introducción a la psicología del trabajo (pp. 419-452). Madrid: McGraw-Hill. -Álvarez de Mon, S., Cardona, P., Chinchilla, N. y Pin-Arboledas, J. M. (2001). Paradigmas del liderazgo: claves de la dirección de personas. Madrid: McGraw-Hill. -De Manuel, y Martínez-Vilanova, R. (2001). Técnicas de negociación: un método práctico. Madrid: ESIC. -Goleman, D., Boyatzis, R. y McKee, A. (2003). El líder resonante crea más. Barcelona: De Bolsillo. -Munduate, L. y Martínez, J. M. (1994). Conflicto y negociación. Madrid: Eudema. -Munduate, L., Martínez, R., Medina, F. J. y Butts, Th. (2008). Manual para la mediación laboral. Sevilla: Consejo Andaluz de Relaciones Laborales. -Ovejero, A. (2004). Técnicas de negociación: cómo negociar eficaz y exitosamente. Madrid: McGrawHill. -Peiró, J. M. (1995). Psicología de la Organización (vol. I y II). Madrid: UNED.