

**FITXA IDENTIFICATIVA****DADES DE L'ASSIGNATURA**

Codi: 35144
Nom: Estils de lideratge i tècniques de negociació
Cicle: Grau
Crèdits ECTS: 4,5
Curs acadèmic: 2026-27

TITULACIONS

Titulació	Centre	Curs	Període
1317 - Grau Turisme	Facultat d'Economia	4	Primer quadrimestre

MATÈRIES

Titulació	Matèria	Caràcter
1317 - Grau Turisme	Psicologia Social II	OPTATIVA

COORDINACIÓ

BONAVIA MARTIN TOMAS

RESUM

L'assignatura "Estils de lideratge i tècniques de negociació" ofereix als alumnes una visió general sobre l'exercici del lideratge i les habilitats de negociació en les organitzacions des d'una aproximació psicosocial. Els coneixements i aptituds adquirits capacitaran a l'estudiant per a la millor comprensió de l'exercici del lideratge i el desenrotllament de les seues capacitats en els processos de gestió de conflicte i participació en processos de negociació en les organitzacions turístiques.

an>

CONEIXEMENTS PREVIS**RELACIÓ AMB ALTRES ASSIGNATURES DE LA MATEIXA TITULACIÓ**

No s'ha especificat restriccions de matrícula amb altres assignatures del pla d'estudis.

ALTRES TIPUS DE REQUISITS

No es necessita cap coneixement previ per a cursar esta assignatura



COMPETÈNCIES / RESULTATS D' APRENTATGE

1317 - Grau Turisme

Comprendre el caràcter dinàmic i evolutiu del turisme i de la nova societat de l'oci.

Comprendre els principis del turisme: la seua dimensió espacial, social, cultural, política, laboral i econòmica.

Manejar tècniques de comunicació.

Planificar i gestionar els recursos humans de les organitzacions turístiques.

Que els estudiants hagen demostrat posseir i comprendre coneixements en una àrea d'estudi que parteix de la base de l'ensenyament secundari general, i se sol trobar a un nivell que, si bé recolza en llibres de text avançats, inclou també alguns aspectes que impliquen coneixements procedents de l'avantguarda del seu camp d'estudi.

Que els estudiants hagen desenvolupat les habilitats d'aprenentatge necessàries per emprendre estudis posteriors amb un alt grau d'autonomia.

Que els estudiants puguen transmetre informació, idees, problemes i solucions a un públic tant especialitzat com no especialitzat.

Que els estudiants sàpiguen aplicar els coneixements al seu treball o vocació d'una forma professional i posseïsquen les competències que se solen demostrar per mitjà de l'elaboració i la defensa d'arguments i la resolució de problemes dins la seua àrea d'estudi.

Que els estudiants tinguen la capacitat de reunir i d'interpretar dades rellevants (normalment, dins la seua àrea d'estudi) per emetre judicis que incloguen una reflexió sobre assumptes rellevants d'índole social, científica o ètica.

DESCRIPCIÓ DE CONTINGUTS

1. Lideratge i direcció en les organitzacions

1.1 Definició

1.2 Lideratge i direcció

1.3 Estils de lideratge: aproximacions teòriques

1.3.1 El lideratge com conducta

1.3.2 El lideratge contingent

1.3.3 El lideratge transformacional i carismàtic



2. Habilitats de lideratge i direcció d'equips

- 2.1 Rols i competències del líder
- 2.2 El lideratge d'equips de treball
- 2.3 Lideratge i desenvolupament d'equips

3. El lideratge i la gestió d'emocions

- 3.1 Introducció al concepte d'intel·ligència emocional
- 3.2 Lideratge i intel·ligència emocional
- 3.3 El lideratge i la gestió de conflictes

4. Conflicte i negociació en les organitzacions

- 4.1 Delimitació conceptual
- 4.2 La gestió del conflicte
- 4.3 La negociació com procés de resolució de conflictes

5. Disseny i planificació d'un procés de negociació

- 5.1 Aspectes conceptuals de la negociació
- 5.2 Estratègies i tàctiques de negociació
- 5.3 La preparació de la negociació
- 5.4 El desenvolupament de la negociació

VOLUM DE TREBALL (HORES)

ACTIVITATS PRESENCIALS

Activitat	Hores
Teoria	30,00
Pràctiques a l'aula	15,00
Total hores	45,00

ACTIVITATS NO PRESENCIALS

Activitat	Hores
Assistència a altres activitats	0,00
Elaboració de treballs individuals o en grup	0,00
Estudi i treball autònom	0,00
Preparació de classes	47,00
Preparació d'activitats d'avaluació	20,00
Resolució de casos pràctics	0,00
Total hores	67,00



METODOLOGIA DOCENT

El propòsit del docent és implementar un aprenentatge teòric i pràctic de la matèria, facilitant a l'alumnat els continguts fonamentals perquè puguin accedir al coneixement en profunditat dels temes proposats.

Per això, durant les classes es faran servir diverses perspectives d'aprenentatge com ara: classes magistrals, aprenentatge cooperatiu, significatiu, basat en el maneig de fonts, pràctic i d'investigació.

igació.

AVALUACIÓ

L'avaluació constarà de:

- Un examen obligatori tipus test (70% de la qualificació final) que versarà sobre els temes inclosos en el programa, en el qual les respostes errònies penalitzaran. És requisit per aprovar l'assignatura obtenir un mínim de 3 punts dels 7 possibles en aquest apartat.

- Un treball obligatori (30% de la qualificació final) en el qual l'alumne/a haurà d'integrar els diversos continguts tractats en l'assignatura.

Consideracions addicionals:

- En cas d'avançament de convocatòria, l'avaluació contindrà els mateixos elements i ponderacions assenyalats anteriorment.

- Es prendran les mesures antiplagio oportunes basades en els mitjans que proporciona la nostra Universitat.

- La qualificació d'aquesta assignatura queda sotmesa a allò què es disposa en la Normativa vigent de Qualificacions de la Universitat de València. Així mateix, la consulta i impugnació de la qualificació obtinguda queda sotmesa a allò que es disposa en el Reglament d'Impugnació de Qualificacions vigent.

ugnació de Qualificacions vigent.

BIBLIOGRAFIA

- Goleman, D. (2000). La práctica de la inteligencia emocional. Barcelona: Kairós. -González, P., Llinares, 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.