

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

Codi: 40099
Nom: Habilitats directives i de direcció d'equips
Cicle: Màster Universitari Oficial
Crèdits ECTS: 5
Curs acadèmic: 2026-27

TITULACIONS

Titulació	Centre	Curs	Període
2114 - Màster Universitari en Màrqueting i Investigació de Mercats	Facultat d'Economia	1	Primer quadrimestre

MATÈRIES

Titulació	Matèria	Caràcter
2114 - Màster Universitari en Màrqueting i Investigació de Mercats	Desenvolupament d'habilitats socials i directives i entorn operatiu de màrqueting	OBLIGATÒRIA

COORDINACIÓ

CRUZ ROS SONIA

RESUM

En l'assignatura Habilitats Directives i de direcció d'equips es pretén transmetre i fomentar les competències i habilitats bàsiques per a millorar la interacció amb altres persones, siga un equip de treball intern o en referència a les relacions externes: clients, proveïdors, agents socials, etc. A més, es busca donar a conèixer estratègies i tècniques de negociació, resolució de conflictes, lideratge i motivació, entre altres aspectes.

L'objectiu d'aquesta assignatura és la millora de competències de gestió i interpersonals, en què es sustenta part de l'èxit dels gerents i directius de les empreses. És una assignatura específica per al desenvolupament d'habilitats directives i la direcció d'equips, que inclou: competències de direcció (funcions directives, percepció del canvi, definició de metes, presa de decisions, supervisió i control, gestió del temps, delegació, etc.); i competències de gestió o interpersonals (lideratge, treball en equip, comunicació i direcció de reunions, gestió de conflictes, negociació, etc.).

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

En relació amb altres assignatures de la mateixa titulació, no s'han especificat restriccions de matrícula amb altres assignatures del pla d'estudis.

Els coneixements previs són els propis d'accés al Màster.

COMPETÈNCIES / RESULTATS D' APRENTATGE

2114 - Màster Universitari en Màrqueting i Investigació de Mercats

Conèixer les tècniques de negociació i de parlar en públic, entre altres aspectes.

Posseir i comprendre coneixements que aportin una base o oportunitat de ser originals en el desenvolupament i / o aplicació d'idees, sovint en un context de recerca.

Posseir les habilitats d'aprenentatge que els permeten continuar estudiant d'una forma que haurà de ser en gran manera autodirigida o autònoma.

Saber aplicar els coneixements adquirits i ser capaços de resoldre problemes en entorns nous o poc coneguts, dins contextos més amplis (o multidisciplinaris) relacionats amb l'àrea d'estudi.

Saber comunicar les conclusions i els coneixements i les raons últimes que les sustenten a públics especialitzats i no especialitzats d'una manera clara i sense ambigüitats.

Saber realitzar les tasques pròpies de la seva professió, tant en empreses privades com en organismes públics.

Saber redactar i preparar presentacions per posteriorment exposar-les i defensar-les.

Saber treballar en equip amb eficàcia i eficiència.

Ser capaços d'analitzar de forma crítica tant el seu treball com el del seu companys.

Ser capaços d'integrar coneixements i afrontar la complexitat de formular judicis a partir d'una informació que, sent incompleta o limitada, incloga reflexions sobre les responsabilitats socials i ètiques vinculades a l'aplicació dels seus coneixements i judicis.

Ser capaços d'integrar les noves tecnologies en la seva tasca professional i / o investigadora.

Ser capaços d'organitzar i planificar les activitats d'un departament de màrqueting en l'àmbit empresarial.

Ser capaços de buscar, ordenar, analitzar i sintetitzar la informació, seleccionant la que resulta pertinent per a la presa de decisions.

Ser capaços de millorar la interacció amb altres persones (equip de treball, clients, proveïdors, etc.).

Ser capaços de prendre decisions tant individuals com col·lectives en la seva tasca professional i / o investigadora.



Tenir una actitud proactiva davant dels possibles canvis que es produeixin en la seva tasca professional i / o investigadora.

DESCRIPCIÓ DE CONTINGUTS

1. Habilitats personals

1.1. Eficàcia personal

- 1.1.1. El desenvolupament i el creixement personal
- 1.1.2. Tècniques per a la millora de l'eficàcia personal
- 1.1.3. La gestió del temps
- 1.1.4. La gestió de l'estrès

1.2. La creativitat i l'actitud emprenedora

- 1.2.1. El procés creatiu. La creativitat personal i la creativitat a les organitzacions.
- 1.2.2. Mètodes de creativitat
 - 1.2.2.1. Tècniques d'identificació i anàlisi de problemes
 - 1.2.2.2. Tècniques de cerca i avaluació de solucions
- 1.2.3. La innovació i l'actitud emprenedora

2. Habilitats interpersonals

2.1. La comunicació efectiva

2.2. Motivació i satisfacció

- 2.2.1. Teories i models sobre la motivació
- 2.2.2. Tècniques de motivació
- 2.2.3. Satisfacció en l'entorn professional

2.3. Gestió de conflictes

- 2.3.1. Tipologia de conflicte
- 2.3.2. Estratègies per a gestionar conflictes
- 2.3.3. El procés de negociació

3. Habilitats grupals

3.1. Lideratge i delegació

- 3.1.1. Estils de direcció i lideratge
- 3.1.2. Nous perfils de lideratge
- 3.1.3. Liderar el canvi positiu

3.2. Gestió dels equips

- 3.2.1. La formació dels equips (team building)
- 3.2.2. Els rols dins dels equips



3.2.3. El clima dins dels equips

3.2.4. Tècniques aplicables als equips

VOLUM DE TREBALL (HORES)**ACTIVITATS PRESENCIALS**

Activitat	Hores
Teoria	35,00
Seminari	4,00
Total hores	39,00

ACTIVITATS NO PRESENCIALS

Activitat	Hores
Elaboració de treballs individuals o en grup	30,00
Estudi i treball autònom	20,00
Preparació d'activitats d'avaluació	35,00
Resolució de casos pràctics	0,00
Total hores	85,00

METODOLOGIA DOCENT

Classes teòriques amb explicació de continguts

Discussió de temes estudiats fomentant la participació

Resolució de casos pràctics i exercicis

Treball en equip: desenvolupament d'un model de producte i presentació

AVALUACIÓ**Avaluació contínua individual:** 10%**Treball en equip (desenvolupament i presentació):** 70%**Examen final:** 20%

En tots els apartats caldrà superar el 50 % del seu valor per a tenir dret a la ponderació que compona la nota definitiva del mòdul.

Durant el mòdul es realitzaran activitats i dinàmiques que pretenen establir de manera pragmàtica i, al mateix temps, amena, els principis del procés d'adquisició d'habilitats directives i gestió d'equips. Les diferents proves, dinàmiques i role-playings a realitzar, intenten eliminar barreres actitudinals i conductuals



i fer reflexionar l'alumne sobre les seues possibilitats com a futur directiu i, al mateix temps, sobre les seues mancances que, a través del joc, es perceben de forma menys traumàtica però que ajuden a comprendre el camí a seguir per a millorar en l'evolució i desenvolupament de competències socials i de treball.

L'avaluació d'aquests processos associats a la capacitació en habilitats, sobretot de tipus grupal, no es pot, habitualment, realitzar mitjançant proves de coneixement; per això, l'observació directa del monitor/docent o professor determina si algun discent no participa o no arriba a percebre què es proposa amb aquestes dinàmiques, seguint-se un procés d'avaluació/explicació/correcció contínua.

D'altra banda, tots els alumnes han d'estar informats que, degut a les característiques especials del mòdul, l'avaluació pretén conèixer si s'ha assolit/après o, almenys, percebut, els requisits mínims per a poder informar que s'han adquirit o millorat les competències directives, gerencials i socials i treball en equip. Per a això, s'ha dissenyat un sistema democràtic i participatiu, basat en l'avaluació 360°, en la qual no sols avalua el superior/professor, sinó que també ho fan els propis col·legues/companys.

A nivell detallat, la qualificació es distribueix en dues parts: per una banda, fins a 7 punts assolibles en el treball en equip (treball + presentació), i per una altra, fins a 2 punts assolibles en l'examen final.

La nota final s'incrementarà, si escau, per l'aplicació del punt addicional d'avaluació contínua: i assistència/participació i realització d'activitats individuals.

La realització del treball en equip pretén posar en valor, durant la seua proposta, disseny, elaboració i presentació, els principis de treball en equip, col·laboració, comunicació, lideratge, delegació de tasques, motivació, etc., que al llarg del mòdul s'han anat desenvolupant com a matèria d'estudi.

L'apartat corresponent al treball en equip **NO podrà ser objecte de recuperació en 2a convocatòria**, sense existir, per tant, possibilitat de trasllat de la nota o part d'ella de la primera a la segona convocatòria. En la segona convocatòria, en tot cas, es realitzarà una prova final i tipus test i la nota de la qual servirà per a mesurar el grau d'evolució i desenvolupament de l'alumne en la matèria. En cap cas, aquesta nota podrà ser superior a 5 punts.

BIBLIOGRAFIA

- Whetten, D. y Cameron, K (2016): *Desarrollo de Habilidades Directivas*. Ed Pearson
- Harvard Business Review (2025): *Lo que deberías saber sobre Habilidades Directivas*. Profit Editorial
- Aguirre, M.A. (2018): *Dirigir y Motivar Equipos*. Ed. Pirámide
- González, P., Llinares, L.I. y Zurriaga, R. (2012): *Gestión positiva del conflicto organizativo*. Ed. Síntesis.
- Hunsaker P., Alessandra T. et ál. (2010). *El nuevo arte de gestionar equipos: Un enfoque actual para guiar*



y motivar con éxito. Deusto

- Luna-Arocas, R. (2010). *El líder no nace ¡se hace!*. Ed. Obelisco
- Puchol, L., Puchol, I. (2016). *El libro de las habilidades directivas*: 4ª Ed. Díaz de Santos.
- Ríos, I. (2018). *Equipos motivados, equipos productivos*. Ed. Tébar Flores.
- Brunet, I. y Belzunegui, A. (2004): *La gestión de equipos de trabajo en la estrategia de la empresa*. Estudios Financieros, trabajo y seguridad social, vol. 9, nº 251
- Goleman, D. (2018). *El cerebro y la inteligencia emocional: nuevos descubrimientos*. Penguin Random House Grupo Ed.
- Marina, J.A. (2011): *Los Secretos de la Motivación*. Biblioteca UP. Ed. Ariel.
- Navarro, L., Navarro, X. y Nieto, T. (2011). *Dirigir no es solo mandar Es el momento de hacer hacer*. Ed. NC
- Puchol, L. (2009): *El Libro de la Negociación*. Ed. Diaz de Santos. 3ª ED.
- Robbins, S. & Judge, T. (2017): *Comportamiento Organizacional* 17ª Ed. Pearson Prentice Hall
- Roger, A. y Vinot, D. (2019) *Skills Management. New applications, new questions*. Wiley, USA.
- Pérez Gorostegui, E (2018). *Comportamiento humano y Habilidades Directivas*. Ed. Universitaria Ramón Areces
- García del Junco, J. y Brás-Dos_Santos, J.M. (2020): *Habilidades directivas*. Ed Pirámide