



<b>DENOMINACIÓN ASIGNATURA: Gestión de Equipos y Habilidades Directivas</b>		
<b>GRADO: Relaciones Laborales y Empleo</b>	<b>CURSO: Cuarto</b>	<b>CUATRIMESTRE: 1</b>

PLANIFICACIÓN SEMANAL DE LA ASIGNATURA								
SEMANA	SESIÓN	DESCRIPCIÓN DEL CONTENIDO DE LA SESIÓN	GRUPO (marcar X)		Indicar espacio distinto de aula (aula informática, audiovisual, etc.)	TRABAJO SEMANAL DEL ALUMNO		
			GRANDE	PEQUEÑO		DESCRIPCIÓN	HORAS PRESENCIALES	HORAS TRABAJO (Max. 7h semana)
1	1	Presentación de alumnos y asignatura	x			Los alumnos se presentan en público hablando de cuáles son las habilidades que les definen, sus puntos fuertes y sus áreas de mejora. Se da feedback sobre la forma de presentar	1,5	
1	2	Aspectos Cognitivos Afectivos y Psicomotrices de las Habilidades Sociales	x			Se presenta el modelo de aprendizaje de aspectos cognitivos, afectivos y psicomotrices en el aprendizaje de las habilidades Sociales y directivas	1,5	5
2	3	Percepciones	x			Se realiza el icebreaker de las cuerdas para introducir el tema de estereotipos. Tomando como base el modelo previamente descrito se profundiza en los aspectos cognitivos, y se	1,5	6

					estudian los estereotipos y las creencias condicionantes. Se realizan la dinámica de las etiquetas		
2	4	La Comunicación Eficaz I		x	A través de la dinámica de la distorsión de la comunicación se explica el modelo de comunicación eficaz	1,5	
3	5	La Comunicación Eficaz II	x		Explicación del modelo teórico. Identificación de los elementos que influyen en la gestión de equipos: Asertividad, Empatía, Feedback, y Comunicación No Verbal	1,5	
3	6	Asertividad y Empatía		x	Ejercicio de la Naranja y feedback	1,5	6
4	7	Asertividad y Empatía	x		Explicación de los conceptos aplicados a la dirección de equipos. Descripción del modelo de los cuatro tipos de comportamientos. Roleplaying	1,5	
4	8	Visita a Foroempleo		x	¿Qué habilidades directivas demandan las empresas? Visita a Foroempleo y realización de una Práctica en la misma feria, con un guion explicado en clase	1,5	7
5	9	Comunicación No Verbal	x		Explicación de la Comunicación no verbal, y su importancia en el contexto general de la comunicación eficaz. Se explica la proxemia, así como el significado de nuestro comportamiento gestual. Se relaciona con el cuadro de comportamientos de comunicación.	1,5	
5	10	Presentación Práctica de foroempleo	x		Presentación de la práctica realizada en foroempleo. Se analiza a la luz de lo expuesto en anteriores sesiones.	1,5	7
6	11	Comunicación No Verbal		x	Finalizamos la explicación teórica. Se visiona el video del Gran Dictador, y se realiza la actividad denominada películas y emociones.	1,5	
6	12	Prácticas de Trabajo en equipo		x	Actividad La Torre de Espaguetis: Video y Feedback	1,5	5
7	13	Persuasión: El modelo de estilos Sociales	x		Test de Estilos Sociales y explicación del modelo teórico de los cuatro estilos: Expresivo, Amigable, Analítico y Enérgico	1,5	6

7	14	Persuasión: El modelo de estilos Sociales		x		Prácticas y ejercicios de estilos sociales	1,5	
8	15	Presentaciones trabajos voluntarios alumnos	x			Día dedicado a presentaciones de trabajos voluntarios. Feedback	1,5	
8	16	Liderazgo	x			Icebreaker: Pelota record. Explicación de los estilos de liderazgo según la orientación a personas o a tareas. Se repasan los conceptos básicos del liderazgo situacional	1,5	6
9	17	Prácticas de Trabajo en Equipo		x		Ejercicio de los tubos y las canicas. Análisis y feedback autocrítico	1,5	
9	18	Negociación	x			Se explican las características del buen negociador y las habilidades sociales requeridas en cualquier proceso de negociación, así como algunas de las tácticas más utilizadas.	1,5	5
10	19	Negociación: Práctica		x		Ejercicio de la mesa de negociación. Análisis y feedback. Cada uno analiza sus habilidades en función de la teoría.	1,5	
10	20	Práctica de negociación y trabajo en equipo		x		Se realiza la práctica del asesino. Donde mezclamos ya los dos conceptos, negociación y trabajo en equipo, para descubrir que existen negociaciones de tipo resolutivo.	1,5	5
11	21	Gestión de Conflictos	x			Se explica el modelo de Thomas Kilman, se explican las diferencias entre negociar y resolver. Se analizan las actitudes de la persona en el conflicto a la luz del juego Rojo y Azul, basado en el dilema del prisionero	1,5	
11	22	Práctica de Liderazgo y Trabajo en Equipo		x		Práctica denominada el huevo. Se analizan roles y roles de dirección y liderazgo. Feedback	1,5	6
12	23	Práctica de Liderazgo y Trabajo en Equipo		x		Actividad del Campo de minas, para analizar ya no sólo los roles, sino como estos se adaptan a la estrategia del equipo. Se profundiza en el concepto de responsabilidad ante el equipo	1,5	
12	24	Motivación y Pensamiento positivo	x			Explicación del modelo de pensamiento positivo de Martin Seligman, y su relación	1,5	6

					con autores clásicos de comunicación, como Maslow, Herzberg o McClelland		
13	25	Creatividad	x		Exposición de los conceptos de pensamiento Lateral y pensamiento Lineal de Edward de Bono. Ejercicios: Los puntos, la serie numérica, el rap. Algunas herramientas de generación de ideas creativas (Tony Buzan)	1,5	5
13	26	Presentaciones trabajos voluntarios alumnos	x		Día dedicado a presentaciones de trabajos voluntarios. Feedback	1,5	
14	27	Práctica del mensaje positivo		x	Práctica para aprender a dar feedback positivo y concreto a colaboradores y compañeros.	1,5	
14	28	Presentación del trabajo final	x		Visionado de los videos que constituyen el trabajo final del curso	1,5	
<b>Subtotal 1</b>						<b>42</b>	<b>80</b>
<b>Total 1 (Horas presenciales y de trabajo del alumno entre las semanas 1-14)</b>						<b>122</b>	

15		Recuperaciones, tutorías, entrega de trabajos, etc					
16		Preparación de evaluación y evaluación				3	25
17							
18							
<b>Subtotal 2</b>						<b>3</b>	
<b>Total 2 (Horas presenciales y de trabajo del alumno entre las semanas 15-18)</b>							

<b>TOTAL (Total 1 + Total 2)</b>						<b>150</b>	
----------------------------------	--	--	--	--	--	------------	--