

## 1. DATOS BÁSICOS

|                            |   |
|----------------------------|---|
| <b>Asignatura</b>          | Habilidades Directivas y de Negociación |
| <b>Titulación</b>          | Grado en Criminología                   |
| <b>Escuela/ Facultad</b>   | Ciencias Sociales y de la Comunicación  |
| <b>Curso</b>               | Cuarto                                  |
| <b>ECTS</b>                | 6 ECTS                                  |
| <b>Carácter</b>            | Obligatorio                             |
| <b>Idioma/s</b>            | Castellano                              |
| <b>Modalidad</b>           | Presencial                              |
| <b>Semestre</b>            | Séptimo semestre                        |
| <b>Curso académico</b>     | 2024/2025                               |
| <b>Docente coordinador</b> | Pablo Díaz de la Calle                  |

## 2. PRESENTACIÓN

La asignatura de Habilidades Directivas y de Negociación dota al alumnado del Grado de Criminología de los elementos teórico-técnicos y, principalmente, de las habilidades necesarias para saber manejarse en el ámbito laboral.

Es muy probable que cualquier estudiante universitario tenga que dirigir, a lo largo de su carrera profesional, equipos de personas y proyectos. En este sentido, este curso pretende dar a conocer las principales tendencias y técnicas de la gestión contemporánea, con el fin de que el alumnado adquiera las habilidades necesarias para liderar y negociar de manera efectiva, así como fomentar la adquisición de dichas habilidades entre los miembros de los equipos dirigidos.

## 3. COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

### Competencias básicas:

- CB1: 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.
- CB2: 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.
- CB4: Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.
- CB5: Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.

**Competencias transversales:**

- CT4: Habilidades comunicativas: Que el alumno sea capaz de expresar conceptos e ideas de forma efectiva, incluyendo la capacidad de comunicar por escrito con concisión y claridad, así como hablar en público de manera eficaz.
- CT5: Comprensión interpersonal: Que el alumno sea capaz de realizar una escucha activa con el fin de llegar a acuerdos, utilizando un estilo de comunicación asertivo.
- CT7: Trabajo en equipo: Que el alumno sea capaz de participar de una forma activa en la consecución de un objetivo común, escuchando, respetando y valorando las ideas y propuestas del resto de miembros de su equipo.
- CT8: Iniciativa: Que el estudiante sea capaz de anticiparse proactivamente proponiendo soluciones o alternativas a las situaciones presentadas.
- CT10: Innovación-Creatividad: Que el estudiante sea capaz de idear soluciones nuevas y diferentes a problemas que aporten valor a problemas que se le plantean.

**Competencias específicas:**

- CE 14: Ser diligente y responsabilizarse en su actividad profesional con sensibilidad ética.
- CE 15: Plantear medidas preventivas adecuadas a cada situación.
- CE 9: Manejar la terminología criminológica y de seguridad en un segundo idioma.

**Resultados de aprendizaje:**

- RA1: Comprensión de conceptos relacionados con las competencias y habilidades necesarias para ejercer funciones directivas en las empresas.
- RA2: Capacidad de búsqueda de soluciones alternativas frente a un mismo problema, así como la habilidad para comunicarlo ante un público.

En la tabla inferior se muestra la relación entre las competencias que se desarrollan en la asignatura y los resultados de aprendizaje que se persiguen:

| Competencias  | Resultados de aprendizaje   |
|---|---|
| CB1, CB2, CB4<br>CT4, CT5, CT8<br>CE 1, CE 3,<br>CE 14, | RA1: Comprensión de conceptos relacionados con las competencias y habilidades necesarias para ejercer funciones directivas en las empresas. |
| CB2, CB5,<br>CT4, CT5, CT7, CT10<br>CE 14, CE 15, CE 9, | RA2: Capacidad de búsqueda de soluciones alternativas frente a un mismo problema, así como la habilidad para comunicarlo ante un público.   |

## 4. CONTENIDOS

La materia está organizada en seis unidades de aprendizaje, las cuales, a su vez, están divididas en temas:

**Unidad 1. La dirección en el entorno contemporáneo**

- 1.1 Contexto actual
- 1.2 Dirección estratégica
- 1.3 La figura del directivo
- 1.4 Uso de la información

**Unidad 2. Habilidades directivas en la era de la inmediatez**

- 2.1 Asertividad
- 2.2 Gestión del tiempo
- 2.3 Gestión del estrés

**Unidad 3. Gestión emocional y comunicación eficaz**

- 3.1 Inteligencia emocional
- 3.2 Comunicación eficaz
- 3.3 Motivación
- 3.4 Evaluación del desempeño

**Unidad 4. Gestión del compromiso**

- 4.1 Dirigir y liderar
- 4.2 Liderazgo colectivo
- 4.3 Trabajo en equipo
- 4.4. Coaching profesional

**Unidad 5. Complejidad de la sociedad global**

- 5.1 Gestión del cambio
- 5.2 Gestión del conocimiento
- 5.3 Gestión de la diversidad
- 5.4 Gestión del conflicto y negociación

**Unidad 6. El directivo y la ética.**

- 6.1 Concepto de ética
- 6.2 Directivos y ética
- 6.3 La institucionalización de la ética
- 6.4. Directivos socialmente responsables

## **5. METODOLOGÍAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE**

A continuación, se indican los tipos de metodologías de enseñanza-aprendizaje que se aplicarán:

- Método del caso (Modalidad presencial y a distancia)
- Aprendizaje Cooperativo. (Modalidad presencial y a distancia)
- Aprendizaje basado en proyectos. (Modalidad presencial y a distancia)
- Metodología de orientación interpretativa. (Modalidad presencial y a distancia)
- Experimentación e interpretación comprensiva. (Modalidad presencial y a distancia)
- Clase magistral. (Modalidad presencial)
- Clase magistral mediante videoconferencia ((Modalidad a distancia))
- Metodología interactiva (Modalidad a distancia)

## 6. ACTIVIDADES FORMATIVAS

A continuación, se identifican los tipos de actividades formativas que se realizarán y la dedicación en horas del estudiante a cada una de ellas:

### Modalidad presencial:

| Actividad formativa  | Número de horas |
|--|-----------------|
| Lecciones magistrales  | 25              |
| Elaboración y exposición en el aula de técnicas de negociación e investigaciones sobre liderazgo | 25              |
| Análisis y resolución de supuestos prácticos   | 25              |
| Debates y coloquios  | 12,5            |
| Estudio autónomo   | 25              |
| Tutoría  | 25              |
| Pruebas presenciales de conocimientos  | 6,2             |
| Búsqueda de recursos y selección de fuentes de información                                       | 6,3             |
| <b>TOTAL</b>   | <b>150</b>      |

### Modalidad a distancia:

| Actividad formativa  | Número de horas |
|--|-----------------|
| Lectura de temas de contenido  | 25              |
| Elaboración y exposición en el aula de técnicas de negociación e investigaciones sobre liderazgo | 25              |
| Búsqueda de recursos y selección de fuentes de información                                       | 6,3             |
| Debates y coloquios en aula virtual  | 12,5            |
| Análisis y resolución de casos   | 25              |
| Estudio autónomo   | 25              |
| Tutoría virtual  | 25              |
| Pruebas presenciales de conocimientos  | 6,2             |
| <b>TOTAL</b>   | <b>150</b>      |

## 7. EVALUACIÓN

La evaluación será igual para la modalidad presencial y online. A continuación, se relacionan las actividades evaluables, así como su peso sobre la calificación total de la asignatura:

**Modalidad presencial:**

| Sistema de evaluación                | Peso |
|--------------------------------------|------|
| Pruebas presenciales de conocimiento | 50%  |
| Caso/problema                        | 10%  |
| Portafolio                           | 10%  |
| Participación en debates y foros     | 10%  |
| Proyecto                             | 20%  |

**Modalidad a distancia:**

| Sistema de evaluación                                    | Peso |
|--|------|
| Pruebas presenciales de conocimiento                     | 60%  |
| Caso/problema  | 10%  |
| Proyecto   | 10%  |
| Participación en debates y foros en seminarios virtuales | 10%  |
| Portafolio   | 10%  |

En el Campus Virtual, cuando accedas a la asignatura, podrás consultar en detalle las actividades de evaluación que debes realizar, así como las fechas de entrega y los procedimientos de evaluación de cada una de ellas.

No se aceptarán entregas fuera de plazo.

### 7.1. Convocatoria ordinaria

Para superar la asignatura en convocatoria ordinaria deberás obtener una calificación mayor o igual que 5,0 sobre 10,0 en la calificación final (media ponderada) de la asignatura.

En todo caso, será necesario que obtengas una calificación mayor o igual que 4,0 en la media de la actividad 4 y 7 para que la misma pueda hacer media con el resto de actividades.

### 7.2. Convocatoria extraordinaria

Para superar la asignatura en convocatoria ordinaria deberás obtener una calificación mayor o igual que 5,0 sobre 10,0 en la calificación final (media ponderada) de la asignatura.

En todo caso, será necesario que obtengas una calificación mayor o igual que 4,0 en la media de la actividad 4 y 7 para que la misma pueda hacer media con el resto de actividades.

Se deben entregar las actividades no superadas en convocatoria ordinaria, tras haber recibido las correcciones correspondientes a las mismas por parte del docente, o bien aquellas que no fueron entregadas.

En cualquier caso, el alumnado se responsabilizará de ponerse en contacto con el profesorado para informarse de los pasos a seguir ya que se realizará un seguimiento individualizado.

## 8. CRONOGRAMA

En este apartado se indica el cronograma con fechas de entrega de actividades evaluables de la asignatura:

### Modalidad presencial:

| Actividades evaluables   | Fecha        |
|--|--------------|
| Actividad 1. Identificación de la importancia de las habilidades necesarias en las sociedades globales actuales caracterizadas por el cortoplacismo y la inmediatez. Identificación de la combinación de competencias más idóneas para responder a los retos de la sociedad global | Semana 2-3   |
| Actividad 2. Identificación del estilo de comunicación y las técnicas más efectivas para negociar con grupos diversos  | Semana 4-5   |
| Actividad 3. Comprensión de las causas que han colocado la habilidad comunicativa como herramienta principal en las relaciones interpersonales y en el proceso de negociación.   | Semana 7-8   |
| Actividad 4. Prueba objetiva intermedia  | Semana 9-10  |
| Actividad 5. Análisis de la pertinencia de aplicar los diferentes estilos de negociación, según el carácter del conflicto  | Semana 12-13 |
| Actividad 6. Análisis de ejemplos concretos del contexto y de las habilidades estudiadas en clase en el ámbito de la criminología  | Semana 15-16 |
| Actividad 7. Prueba final  | Semana 18-19 |

### Modalidad a distancia:

| Actividades evaluables | Fecha |
|------------------------|-------|
|------------------------|-------|

|   |              |
|---|--------------|
| Actividad 1. Comunicación y emoción en el liderazgo | Semana 5-6   |
| Actividad 2. Liderazgo, pasado y presente           | Semana 9-10  |
| Actividad 3. Dirección e igualdad                   | Semana 13-14 |

Este cronograma podrá sufrir modificaciones por razones logísticas de las actividades. Cualquier modificación será notificada al estudiante en tiempo y forma.

## 9. BIBLIOGRAFÍA

La bibliografía recomendada para el seguimiento de la asignatura es:

- Almagro, J.J. (2005). Érase una vez jefes, jefecillos y jefazos. madrid, ed. pearson - prentice hall.
- Blanchard, K. y Johnson (2002). El ejecutivo al minuto. barcelona, colección: diversos.
- Córdoba, m. (2004). Metodología para la toma de decisiones. madrid, ed. s.l. delta publicaciones universitarias.
- Cohen, s. (2014). El negociador práctico. madrid, aguilar.
- Contreras, Y.R., Martínez de León, I. (2007). Los contratos psicológicos: sus efectos en los resultados de las organizaciones. facultad de ciencias de la empresa. universidad politécnica de cartagena.
- Covey, R. (2011) Los siete hábitos de la gente altamente efectiva. madrid, paidós ibérica
- Damasio, A. (2009) El error de descartes. barcelona, editorial crítica.
- Dan, j. (2004). Aprender las claves de la inteligencia emocional. barcelona. gestión 2000.
- Davenport, T., y Prusak, I. (1998). Working knowledge: how organizations manage what they know. Harvard business school press.
- De Mora, E. (2008). Funny pop. Barcelona, ed. empresa activa.
- Dolan, S. (2007). La gestión de los recursos humanos. Madrid. McGraw-Hill.
- García rincón, c. y Hernández, c. (2008). Gafas, brújulas y herramientas. Madrid, editorial homo prosocius.
- Goleman, d. (1995). Emotional intelligence. new york. bantam books.
- Goñi Sein, j.l. (2011). Ética empresarial y códigos de conducta. madrid. ed. la ley actualidad.
- Hellriegel, Jackson y Slocum (2005). Administración. un enfoque basado en competencias. México. thomson.
- Ivancevich, J. (2006). Comportamiento organizacional. México. McGraw hill.
- Lozano, J.M. (1999). Ética y empresa. Madrid: trota.
- Luthans, F. (2008). Comportamiento organizacional. México. ed. McGraw-Hill.
- Noe, R., Hollenbeck, j., Gerhart, b., Wright, p. (2009). Fundamentals of human resource management. Nueva york. McGraw hill.
- Ochman, M. (2010). La negociación efectiva: una apuesta interdisciplinaria en un mundo interdependiente. México. Miguel Angel Porrúa. Grupo editorial.
- Pérez-López, J.A. (1996). fundamentos de la dirección de empresas. barcelona, ed. rialp.
- Porret Gelabert, M. (2010) Gestión de personas. Madrid, Esic

- Post, Lawrence y Weber (2002). Business and society. corporate strategy, public policy and ethics. 10th edition. McGraw Hill. Nueva York. Puchol, I. (2010). el libro de las habilidades directivas. Madrid, editorial Díaz de santos.
- Robbins, S. (2004). Comportamiento organizacional. Pearson. Prentice hall. México.
- Robbins, Stephen P. (2004). Comportamiento organizacional. México, 10 ed., Pearson.
- Roca, E. (2005). Cómo mejorar tus habilidades sociales. Valencia, editorial Acde.
- Senge, P.M. (1990). The fifth discipline. Nueva York, Doubleday
- Valderrama, B. (2010). Motivación inteligente. el impulso para lograr tus metas. ft. Madrid. Prentice hall. Pearson.
- Valls, A. (2010). Las 12 habilidades directivas clave. Madrid, Ed. Gestión 2000. Verián, J. (Comp.); (1996); Las consecuencias perversas de la modernidad: modernidad, contingencia y riesgo.

## 10. UNIDAD DE ORIENTACIÓN EDUCATIVA Y DIVERSIDAD

Desde la Unidad de Orientación Educativa y Diversidad (ODI) ofrecemos acompañamiento a nuestros estudiantes a lo largo de su vida universitaria para ayudarles a alcanzar sus logros académicos. Otros de los pilares de nuestra actuación son la inclusión del estudiante con necesidades específicas de apoyo educativo, la accesibilidad universal en los distintos campus de la universidad y la equiparación de oportunidades.

Desde esta Unidad se ofrece a los estudiantes:

1. Acompañamiento y seguimiento mediante la realización de asesorías y planes personalizados a estudiantes que necesitan mejorar su rendimiento académico.
2. En materia de atención a la diversidad, se realizan ajustes curriculares no significativos, es decir, a nivel de metodología y evaluación, en aquellos alumnos con necesidades específicas de apoyo educativo persiguiendo con ello una equidad de oportunidades para todos los estudiantes.
3. Ofrecemos a los estudiantes diferentes recursos formativos extracurriculares para desarrollar diversas competencias que les enriquecerán en su desarrollo personal y profesional.
4. Orientación vocacional mediante la dotación de herramientas y asesorías a estudiantes con dudas vocacionales o que creen que se han equivocado en la elección de la titulación.

Los estudiantes que necesiten apoyo educativo pueden escribirnos a:  
[orientacioneducativa@universidadeuropea.es](mailto:orientacioneducativa@universidadeuropea.es)

## 11. ENCUESTAS DE SATISFACCIÓN

¡Tú opinión importa!

La Universidad Europea te anima a participar en las encuestas de satisfacción para detectar puntos fuertes y áreas de mejora sobre el profesorado, la titulación y el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Las encuestas estarán disponibles en el espacio de encuestas de tu campus virtual o a través de tu correo electrónico.

Tu valoración es necesaria para mejorar la calidad de la titulación.

Muchas gracias por tu participación.