1. DATOS BÁSICOS

Asignatura	Liderazgo Emprendedor
Titulación	Grado en Diseño Gráfico y Multimedia
Escuela/ Facultad	Escuela de Arquitectura, Ingeniería y Diseño – Campus Creativo
Curso	Cuarto
ECTS	6 ECTS
Carácter	Obligatorio
Idioma/s	Castellano
Modalidad	Virtual
Semestre	S1
Curso académico	2024/2025
Docente coordinador	Cristina de Propios

2. PRESENTACIÓN

En esta asignatura los estudiantes aprenderán a establecer las bases para la creación y el desarrollo profesional, para así poder desenvolverse liderando equipos o gestionando su propia PYME. Para ello aprenderán técnicas de liderazgo y resolución de conflictos, así como todo tipo de materiales que les serán útiles para poder crear una empresa de tamaño pequeño o de carácter unipersonal.

3. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos

CON05: Identificar la estructura profesional, empresarial, y comercial y el modelo de negocio de la industria del diseño gráfico y multimedia.

· Identificar el conjunto de habilidades que hacen que una persona sea apta para ejercer tareas como líder.

Habilidades

Identificar la dinámica de los grupos de trabajo y su gestión eficaz.

Competencias

COMP04: Capacidad para desarrollar habilidades comunicativas para la correcta transmisión de las ideas en un grupo de trabajo en el desarrollo de un proyecto de diseño gráfico y multimedia, así como capacidad para autopromocionar el trabajo personal.

COMP05: Capacidad para tomar decisiones razonadas, adecuar el comportamiento a distintas situaciones y asumir un estilo de liderazgo adecuado a cada situación en el ámbito del diseño gráfico y multimedia.

4. CONTENIDOS

Claves del liderazgo. El pensamiento proactivo y el espíritu emprendedor. Organizaciones complejas: equilibrio entre lo doméstico y lo global.

5. METODOLOGÍAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

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

Modalidad virtual:

- Clase magistral/web conference
- Aprendizaje cooperativo
- Entornos de simulación
- Aprendizaje experiencial

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 virtual:

Actividad formativa	Número de horas
Lectura de temas de contenido y documentación complementaria	20h
Debates y coloquios	12h
Elaboración de informes y escritos	25h
Actividades participativas grupales (seminarios, participación en foros on-line, etc.)	15h
Trabajo autónomo	50h
Tutoría académica	25h
Pruebas presenciales de conocimiento	3h
TOTAL	**150h**

7. EVALUACIÓN

A continuación, se relacionan los sistemas de evaluación, así como su peso sobre la calificación total de la asignatura:

Modalidad online:

Sistema de evaluación	Peso
Pruebas presenciales de conocimiento	60%
Exposiciones orales	5% - 10%
Informes y escritos	10%- 15%
Caso	5% - 10%
Carpeta de aprendizaje	10%- 15%

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.

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 5,0 en la prueba final, para que la misma pueda hacer media con el resto de las actividades. Además, será necesaria la entrega de al menos el 50 % de las actividades del curso.

7.2. Convocatoria extraordinaria

Para superar la asignatura en convocatoria extraordinaria 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 5,0 en la prueba de evaluación final, para que la misma pueda hacer media con el resto de las 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 número mínimo de actividades a entregar para poder superar la convocatoria extraordinaria será del 50% de las actividades realizadas durante el curso, o en su defecto, otra actividad diferente y equivalente a las anteriores a propuesta del docente.

8. CRONOGRAMA

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

Actividades evaluables	Fecha
Comunicación Persuasiva	Semana 1-3
Desarrollo del CV estandarizado / creativo	Semana 4-6
Búsqueda de empleo	Semana 7-9
Prueba de evaluación ordinaria	Semana 18

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

9. BIBLIOGRAFÍA

ALMAGRO, J.J. (2005). Érase una vez jefes, jefecillos y jefazos. Pearson - Prentice Hall

ÁLVAREZ DE MON, S. (2011). Desde la adversidad, liderazgo cuestión de carácter. Madrid. Prentice-Hal.

ARISTÓTELES (2010). Acerca del alma. Gredos. [En línea]. Consultado el 23 de enero 2018. Disponible en: http://biblio3.url.edu.gt/Libros/2011/acer_alma.pdf

ARZÚA, S. (1999). La gestión del conocimiento del capital intelectual de las organizaciones como elemento clave para mejorar la competitividad. En A.M. Guell, coordinador, Homo favor, homo sapiens. La gestión del capital intelectual. Ediciones del Bronce.

Barnlund, D. C. (2008). A transactional model of communication. In. C. D. Mortensen (Eds.), Communication theory (2nd ed., pp47-57). New Brunswick, New Jersey: Transaction.

BERLO, D (1960). The process of communication: an introduction to theory and practice, Holt, Rinehart and Winston, Mew York, 1960.

BOLIVAR, J. M. (2015). Proactividad personal. Madrid: Conecta. CARLIN,

J. (2008). La sonrisa de Mandela. Barcelona: Debate. CASTELLANOS, L.

(2016). La ciencia del lenguaje positivo. Madrid: Paidós.

CHARAN, R. (2007). The 8 Skills That Separate People Who Perform from Those Who Don't.

Barcelona: Granica.

CIALDINI, R. (2007). Influence: The Psychology of Persuasion. New York: Harpercollins.

COVEY, S. (2002). Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva. New York: Paidós.
CSIKSZENTMIHALYI, M. (2012). Fluir: una psicología de la felicidad. Barcelona: Kairós.

Dasí y Martínez-Villanova (2009). Técnicas de negociación: un método práctico. ESIC.

Fontalvo, Quejada y Puello (2011). La gestión del conocimiento y los procesos de mejoramiento. Dimensión empresarial, Vol. 9 No. 1, 2011, págs. 80-87

GOLEMAN, D (1995). Emotional Intelligence. New York: Bantam Books.

ISAACSON, W. (2012). Steve Jobs, lecciones de Liderazgo. Barcelona: Debate. IZQUIERDO, J. L. (2015). Superpoderes del éxito para gente normal. Barcelona: Alienta.

LERMA, A. (2010). Liderazgo emprendedor, cómo ser un emprendedor de éxito y no morir en El intento. Madrid: Paraninfo

MARINA, J. A. (2002). La inteligencia fracasada. Barcelona: Anagrama.

HOLOGRAMÁTICA Facultad de Ciencias Sociales – UNLZ - Año III, Número 4, V1 (2006), pp. 15-33 www.hologramatica.com.ar o www.unlz.edu.ar/sociales/hologramatica

Marwell, Gerald; Schmitt, David R. (1967). «Dimensions of Compliance-Gaining Behavior: An Empirical Analysis». Sociometry 30 (4): 350-364. doi:10.2307/2786181. Consultado el 4 de Junio de 2018.

Nonaka y Takehuchi (1995) "The Knowledge-Creating Company", Oxford University Press, EEUU.

OCHMAN, M. (2010). La negociación efectiva: una apuesta interdisciplinaria en un mundo interdependiente. México.

ROBBINS, S. (2004). Comportamiento organizacional. México: Pearson.

RUIZ, M. (2016). 100 líderes para la historia. Madrid: Infova.

RUIZ, M. (2009). Para qué sirve un líder. Madrid: Díaz de Santos.

Tomás, Poler, Capó y Expósito (2004). Las herramientas de gestión del conocimiento, una Visión integrada. VIII Congreso de Ingeniería de Organización: Leganés, 9-10 Septiembre de 2004, 2004, ISBN 84-688-7879-0, págs. 725-734

SCHRAMM, W. (ed.) (1954) The Process and Effects of Mass Communication, Urbana, University of Illinois Press, 1954.

ZENGER, J., FOLKMAN, J., Y EDINGER, S. K. (2009). Liderazgo inspirador. Barcelona: Profit.

ZURILLA, T. J., GOLDFRIED, M. R. (1971). Problem

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

11. ENCUESTAS DE SATISFACCIÓN

¡Tu 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.