

PROGRAMA DE LA ASIGNATURA:
Taller de Gestión Emprendedora III (0196)

CÓDIGO: 0196
AÑO DE UBICACIÓN EN EL PLAN DE ESTUDIOS:
3 año
FECHA ULTIMA REVISIÓN DE LA ASIGNATURA:
2022-12-21
CARRERA/S: Licenciatura en Gestión Empresarial
V7,

CARÁCTER: CUATRIMESTRAL (2do)
TIPO: OBLIGATORIA
NIVEL: GRADO
MODALIDAD DEL DICTADO: PRESENCIAL
MODALIDAD PROMOCION DIRECTA: SI
CARGA HORARIA SEMANAL: 3 HS
CARGA HORARIA TOTAL: 51 HS

EQUIPO DOCENTE

Nombre y Apellido	Cargo	e-mail
Katherina Carmona	Adjunto	kcarmona@untdf.edu.ar
Francisco Mazzeo	Asistente Principal	fmazzeo@untdf.edu.ar

1. FUNDAMENTACION

La materia propone un ámbito de formación para el trabajo profesional en sentido amplio, que explícitamente excede al trabajo asalariado. Esto implica asumir en un mismo plano y promover el trabajo profesional por cuenta propia en sus diversas expresiones (generación de empresas, cooperativas, organizaciones no gubernamentales, proyectos puntuales de desarrollo, etc.) y el trabajo asalariado en sí. En esa línea y detectado un amplio grupo de capacidades necesarias para el desempeño profesional en general, en esta materia se trabaja con un subconjunto específico denominado como “conjunto de capacidades emprendedoras”.

Durante el curso los estudiantes, organizados en equipos de trabajo, desarrollan un proyecto de emprendimiento de su elección. El laboratorio tiene como característica la formación de equipos de trabajo para la ejecución de dinámicas y ejercicios.

Los contenidos que se abordan en el presente programa, responden a los establecidos en la Resolución RM 1240/14 y Resoluciones (R.O.) N° 288/12 y N° 429/13 utilizando la modalidad de dictado Presencial.

Se establece como herramienta complementaria, el entorno Google Classroom para la gestión de un espacio virtual del Taller de Gestión Emprendedora III, en el cual se organizan diversos recursos de apoyo, que incluyen, material bibliográfico, multimedia, foros y espacios de guardado y presentación de actividades.

2. OBJETIVOS

a) OBJETIVOS GENERALES

? Desarrollar en los estudiantes competencias (conocimientos, habilidades, aptitudes) necesarias

para llevar adelante un rol de gestión, preferentemente en un emprendimiento personal.

? Desarrollar habilidades / capacidades para emprender.

? Exponer a los estudiantes a la necesidad de adoptar una actitud proactiva y a una mayor autonomía en su formación.

? Exponer a los estudiantes a situaciones que les permitan descubrir su capacidad de desarrollar acciones por propia cuenta.

? Propiciar el reconocimiento de las competencias propias a través del uso de técnicas y test aptitudinales.

? Que los estudiantes se reconozcan como potenciales agentes de cambio de la comunidad.

? Desarrollar habilidades de liderazgo y negociación.

? Identificar el impacto que los diferentes estilos de liderazgo tienen sobre los resultados del trabajo y en las relaciones interpersonales.

? Observar la importancia de las estrategias de las negociaciones

b) OBJETIVOS ESPECIFICOS

? Desarrollar en los estudiantes competencias (conocimientos, habilidades, aptitudes) necesarias para llevar adelante un rol de gestión, preferentemente en un emprendimiento personal.

? Desarrollar habilidades / capacidades para emprender.

? Exponer a los estudiantes a la necesidad de adoptar una actitud proactiva y a una mayor autonomía en su formación.

? Exponer a los estudiantes a situaciones que les permitan descubrir su capacidad de desarrollar acciones por propia cuenta.

? Propiciar el reconocimiento de las competencias propias a través del uso de técnicas y test aptitudinales.

? Que los estudiantes se reconozcan como potenciales agentes de cambio de la comunidad.

? Desarrollar habilidades de liderazgo y negociación.

? Identificar el impacto que los diferentes estilos de liderazgo tienen sobre los resultados del trabajo y en las relaciones interpersonales.

? Observar la importancia de las estrategias de las negociaciones

3. CONDICIONES DE REGULARIDAD Y APROBACION DE LA ASIGNATURA

Las Condiciones establecidas en este punto están conforme a lo previsto por la Resolución No 350/2014 (Reglamento General de Estudios de Pregrado y Grado) y en la Resolución Ministerial N° 1584/19.

La relación entre la calificación numérica, el resultado de la evaluación y el concepto numérico según el nivel de conocimiento demostrado está previsto en el Art. 33, inc. d) de la citada resolución.

Las condiciones de APROBACIÓN POR PROMOCIÓN

Asistencia 80% de la clases. La modalidad de la cátedra es la de aula - taller con evaluación procesual y progresiva por lo que se requiere la asistencia al mayor número de encuentros posible.

Presentar y aprobar con nota 7 (siete) o más (o su instancia de recuperación) el 100% de las actividades, trabajos prácticos y parciales sincrónicos y asincrónicos propuestas por la cátedra.

Nivel de participación, calidad de las intervenciones en los diversos foros o actividades propuestas y presentación de los trabajos prácticos y entregas en tiempo y forma.

Los estudiantes que hayan cumplido con las instancias descriptas previamente deberán presentar y defender el proyecto final, según las consignas y requisitos definidos por la cátedra. El mismo consistirá en la presentación oral y escrita, para cerrar el trayecto y acreditar la asignatura.

La calificación final del taller resultará de la ponderación de todas las instancias evaluativas y la

promoción sin examen exige un mínimo de 7 (siete) puntos, según el siguiente criterio:
Asistencia y participación en clase y actividades sincrónicas y asincrónicas. Trabajo en equipo. 30 %
Entregas trabajo práctico, evaluaciones parciales. 30%
Proyecto final (contenido y presentaciones) 40%

Condiciones para la REGULARIDAD:

El acceso a mesa de final regular estará habilitado para todos aquellos estudiantes que no cumplan con las condiciones establecidas para la aprobación de la materia por promoción Asistencia 70% de la clases. La modalidad de la cátedra es la de Aula Taller con evaluación procesual y progresiva por lo que se requiere la mayor asistencia posible a todos los encuentros. Presentación y aprobación con nota 4 (cuatro) o más (o su instancia de recuperación) del 100 % de las actividades asincrónicas o sincrónicas propuestas por la cátedra.

Nivel de participación, calidad de las intervenciones en los diversos foros o actividades propuestas y presentación de los trabajos prácticos y entregas en tiempo y forma.

En el caso de estudiantes REGULARES, además de cumplir los requisitos de regularidad, deberán aprobar un examen final con una calificación igual o superior a 4 (cuatro), para aprobar y acreditar la asignatura, como establece el artículo 33 de la Reso. RO 350/2014.

La calificación final resultará de la ponderación de todas las instancias evaluativas y el acceso a examen final regular se alcanza con un concepto cuya calificación esté entre 4 (cuatro) y 6 (seis) puntos.

Aquellos estudiantes que regularicen el Taller deberán contactar con el equipo de cátedra al menos un mes antes de presentarse al turno y llamado de examen correspondiente y presentar la versión definitiva del proyecto final. El examen final regular consistirá en la presentación y defensa del proyecto final y de un examen oral que consta de un coloquio sobre conceptualizaciones teóricas fundamentales del taller en relación al trabajo práctico integrador presentado.

Condiciones de APROBACIÓN POR EXAMEN FINAL LIBRE:

Dado la modalidad de evaluación procesual y progresiva, no se contempla la aprobación por examen libre.

4. CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA

Unidad 1: Liderazgo. Cualidades y comportamientos del líder. Formas de gestión del liderazgo. Inteligencia emocional, Liderazgo e Inteligencia Emocional. Los seis estilos de Liderazgo, Coercitivo, Orientativo, Afiliativo, Democrático, Ejemplar, Formativo.

Unidad 2: Negociación. Diagnosticar el centro y la fuente de conflictos. Utilizar estrategias apropiadas de manejo de conflictos. Modelo Harvard. MAAN. Estilos negociadores.

Unidad 3: Comunicación. Técnicas de comunicación. Aplicación de la PNL en la comunicación. Como dar feedback para un liderazgo efectivo, Empatía. Elevator Pitch o Discurso en el ascensor.

5. RECURSOS NECESARIOS

- Proyector
- Parlantes
- Google Drive. Google Meet. Google Classroom.

6. PROGRAMACIÓN SEMANAL

Semana	Unidad / Módulo	Descripción	Bibliografía
--------	-----------------	-------------	--------------

Semana	Unidad	Descripción	Bibliografía
1	1	Liderazgo. Cualidades y comportamientos del líder. Formas de gestión del liderazgo.	obligatoria
2	Proyecto	Desarrollo de proyecto y consultas	obligatoria
3	1	Inteligencia emocional, Liderazgo e Inteligencia Emocional.	obligatoria
4	Proyecto	Desarrollo de proyecto y consultas	obligatoria
5	1	Los seis estilos de Liderazgo, Coercitivo, Orientativo, Afiliativo, Democrático, Ejemplar, Formativo.	obligatoria
6	Proyecto	Desarrollo de proyecto y consultas	obligatoria
7	2	Negociación. Diagnosticar el centro y la fuente de conflictos.	obligatoria
8	Proyecto	Presentación de entregable	obligatoria
9	2	Utilizar estrategias apropiadas de manejo de conflictos. Modelo Harvard.	obligatoria
10	Proyecto	Desarrollo de proyecto y consultas	obligatoria
11	2	MAAN. Estilos negociadores.	obligatoria
12	Proyecto	Desarrollo de proyecto y consultas	obligatoria
13	3	Comunicación. Técnicas de comunicación. Aplicación de la PNL en la comunicación.	obligatoria
14	Proyecto	Presentación de entregable	obligatoria
15	3	Como dar feedback para un liderazgo efectivo, Empatía. Elevator Pitch o Discurso en el ascensor.	obligatoria
16	Proyecto	Defensa y presentación final del proyecto	obligatoria

7. BIBLIOGRAFIA DE LA ASIGNATURA

Autor	Año	Título	Capítulo/s	Lugar de la Edición	Editor / Sitio Web
FISHER, URY, PATTON	1993	"Sí... ¡de acuerdo! Como negociar sin ceder"		Colombia	Grupo NORMA
GOLEMAN Daniel	2013	Liderazgo El poder de la inteligencia emocional		España	Ediciones B S.A.
GOLEMAN Daniel	2011	Que hace un líder en: La gestión y la administración del mañana			Harvard Businnes Review Latino América
HARDVARD BUSINNES REVIEW	2005	Clásicos HBR. Serie Liderazgo. Que hacen los grandes líderes			Hardvar Businnes Review Latino América

ISAACSON Walter	2014	Steve Jobs - Lecciones de liderazgo		Barcelona	Penguin Random House Grupo Editorial S.A,
BROWN TIM	2020	Diseñar el cambio		Madrid	Empresa Activa

Firma del docente-investigador responsable

VISADO		
COORDINADOR DE LA CARRERA	DIRECTOR DEL INSTITUTO	SECRETARIO ACADEMICO UNTDF
Fecha :	Fecha :	

Este programa de estudio tiene una validez de hasta tres años o hasta que otro programa lo reemplace en ese periodo