**OTOÑO 2016**

## ***HABILIDADES GERENCIALES***

# SYLLABUS DEL MODULO

#### PROFESOR: MTRA. MARIA DE LOS ANGELES PEREZ DE LA TORRE

**FECHA: 12 de Noviembre al 17 de Diciembre del 2016**

**PRESENTACIÓN DEL CURSO:**

Para poder ejercer las funciones y roles propios de la gerencia, un gerente debe poseer ciertas habilidades.

Existen tres grandes grupos de habilidades gerenciales, que debe dominar un gerente para ser exitoso:

* Habilidades técnicas: involucra el conocimiento y experiencia en determinados procesos, técnicas o herramientas propias del cargo o área específica que ocupa.
* Habilidades humanas: se refiere a la habilidad de interactuar efectivamente con la gente. Un gerente interactúa y coopera principalmente con los empleados a su cargo; muchos también tienen que tratar con clientes, proveedores, aliados, etc.
* Habilidades conceptuales: se trata de la formulación de ideas - entender relaciones abstractas, desarrollar nuevos conceptos, resolver problemas en forma creativa, etc.

**OBJETIVO GENERAL DEL CURSO:**

* Definir y aplicar elementos que facilitan un clima de trabajo que propicie la creatividad y desarrollo de las personas en la organización.
* Analizar el impacto de distintos procesos organizacionales, como: comunicación, poder, liderazgo, participación, cultura y clima organizacional.
* Conocer el proceso de cambio planeado en las organizaciones, a través de los principios y prácticas de la ciencia de la conducta para contribuir a la efectividad de las organizaciones y al mejoramiento de la calidad de vida en el trabajo.
* Elaborar estrategias, planes y programas de intervención para introducir y conducir el cambio en las organizaciones.

**ANTECEDENTES ACADÉMICOS Y PROFESIONALES DEL PROFESOR.**

**Estudios Profesionales**

Mtra. María de los Ángeles Pérez de la Torre

Egresada de la Licenciatura en Administración de Empresas de la Universidad del Valle de Atemajac (UNIVA) Guadalajara Jalisco.

Maestría en Psicoterapia Gestal egresada del Centro de Estudios e Investigación gestálticos de Xalapa (CESIGUE)

Diplomado en docencia y en Educación basada en competencias

**Experiencia profesional**

Ejecutiva de Inversiones en Bancomer durante 6 años

Responsable del área de capacitación en PEMEX , Reforma Chiapas

Socia y Responsable administrativa de la empresa Viajes Isis

**Experiencia docente**

Catedrática del nivel superior desde 1990 (20 años de experiencia)

Docente de AYEP en la UTTAB desde 2005 hasta la fecha

Docente de UVM desde 2001 hasta la fecha

Docente en la Universidad Olmeca desde 1998 hasta la fecha

**PROCEDIMIENTOS:**

1. Actividades individuales: (Prelectos, investigación, solución de casos)
2. Actividades grupales: (exposiciones en clase, mesas redondas, solución de casos)

**CRITERIOS DE EVALUACION – ACREDITACION:**

* EXAMENES PARCIALES 60%
* EXPOSICIONES Y PRACTICA 40%
* TOTAL 100%

**ÍNDICE DE CONTENIDO Y BIBLIOGRAFÍA BÁSICA:**

**DESARROLLO TEMÁTICO**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| HORAS | TEMÁTICA | OBJETIVOS DE ENSEÑANZA | ESTRATEGIAS | MATERIAL Y BIBLIOGRAFÍA |
| Nov  12  Nov  12-19  Nov  26      Dic  3-10-17 | 1. **El Proceso Directivo**    1. Definición del concepto    2. Características    3. Funciones y papel directivo 2. **Habilidades Directivas**    1. Comunicación Organizacional       1. Definición e Importancia       2. Objetivos y Funciones       3. Tipos y Medios de Comunicación       4. La Comunicación como Estrategia Empresarial    2. Liderazgo       1. Visión del Líder       2. Administración y Liderazgo       3. Características del Líder       4. Enfoques Conductuales del Liderazgo       5. Enfoques de Contingencias del Liderazgo       6. Liderazgo para el Cambio          1. Estilo de Liderazgo de John Kotter          2. Liderazgo Transformacional          3. El Trabajo en Equipo          4. Responsabilidad del Líder       7. Nuevos Enfoques y Conceptos    3. Empowerment       1. Definición e Importancia       2. Programas de Participación       3. El Poder y la Política    4. Manejo de Conflictos    5. Pensamiento Estratégico.    6. Sensibilidad Directiva (Inteligencia directiva**).** 3. **Formación de Equipos de Alto Desempeño**    1. Definición de equipos.    2. Características de los Equipos    3. Procesos de formación de los Equipos 4. **Cultura y Clima Organizacional**    1. Definición de Clima y Cultura    2. Como se crean dentro de la organización    3. Impacto y trascendencia en los miembros de la organización. 5. **Desarrollo Organizacional: Cambio Planeado**    1. Definiciones.    2. Historia del DO y su presencia en México    3. Situación Actual y perspectiva    4. Fundamentos del DO       1. Modelos y teorías del Cambio planeado       2. Valores y creencias del DO       3. El enfoque del DO       4. El tema del cambio. Modelos, tipos y condiciones que lo facilitan.       5. El perfil del consultor    5. Diagnostico Organizacional. Modelos y técnicas       1. El Diagnostico dentro del proceso de consultaría       2. Importancia y Fundamentos del Diagnóstico       3. Etapas del proceso de diagnóstico       4. Modelos de diagnóstico Organizacional       5. Técnicas de recopilación e investigación de información       6. Formulación de diagnóstico. Análisis y retroalimentación de la información.       7. Planeación, Aplicación y Evaluación de intervenciones       8. Modelos de consultoría       9. Diseño de Intervenciones       10. Tipos de Intervenciones. Procesos-estructuras-tareas       11. Casos prácticos de intervenciones | Definir y aplicar elementos y conceptos que intervienen en el proceso directivo en la organización.  Revisar e identificar las habilidades directivas involucradas en el proceso de gerencia de una organización y desarrollar un caso específico para su análisis y comprensión.  Analizar el proceso de integración y fortalecimiento de equipos de alto desempeño en la organización.  Conocer los elementos teóricos de cultura y clima organizacional con la finalidad de definir su Impacto y trascendencia en los miembros de la organización.  Identificar los conceptos, estructura y procesos operativos del desarrollo organizacional, a partir de revisar el marco teórico y aplicarlo a un modelo práctico específico. | Exposición del maestro  Lluvia de ideas  Exposición de alumnos  Análisis de casos prácticos  Exposición del maestro  Lluvia de ideas  Exposición de alumnos  Análisis de casos prácticos  Exposición del maestro  Lluvia de ideas  Exposición de alumnos  Análisis de casos prácticos | **Marketing Social y Ética Empresarial,** Francisco Abascal Rojas  **Habilidades Directivas**  Madrigal Bertha McGraw Hill  **Habilidades Directivas**  Madrigal Bertha McGraw Hill  **Habilidades Directivas**  Madrigal Bertha McGraw Hill  **Habilidades Directivas**  Madrigal Bertha McGraw Hill |

**BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTARIA Y OTRAS FUENTES:**

Consultas de Páginas WEB pero analizar la información y depurarla

**POLÍTICAS DEL CURSO:**

* Se pasara lista a las 8:20 de la mañana después de esa hora ya no hay retardos
* Solo se tienen derecho a 2 faltas, a la 3º falta pierden derecho a calificación, ya que no estarán cumpliendo con el 80% de asistencias que marca el reglamento.
* No hay descanso
* Favor de checar la página de la maestra para trabajos y tareas

[**http://www.mariadelosangelesperezdelatorre.yolasite.com**](http://www.mariadelosangelesperezdelatorre.yolasite.com)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **LECTURAS** | **FECHAS** | **PRODUCTO** |
| CONSEJOS TRADICIONALES DE TRABAJO | 19 DE NOV  HORA MAXIMA DE ENTREGA 12 DE LA NOCHE A MI CORREO | LECTURA Y ENSAYO ELABORADO EN WORD ESPACIO NORMAL Y UNA CUARTILLA |
| CASO 1 DE COLIN POWEL | 19 DE NOV  HORA MAXIMA DE ENTREGA 12 DE LA NOCHE A MI CORREO | ANALISIS DEL CASO Y ELABORAR TU PRESENTACION CON TU PUNTO DE VISTA DEL CASO EN POWER |
| CONSEJOS EMPRESARIALES | 26 DE NOV  HORA MAXIMA DE ENTREGA 12 DE LA NOCHE A MI CORREO | LECTURA Y ENSAYO ELABORADO EN WORD ESPACIO NORMAL Y UNA CUARTILLA |
| CASO 2 TRES OPORTUNIDADES A IDENTIFICAR | 26 DE NOV  HORA MAXIMA DE ENTREGA 12 DE LA NOCHE A MI CORREO | ANALISIS DEL CASO Y ELABORAR TU PRESENTACION CON TU PUNTO DE VISTA DEL CASO EN POWER |
| **PRIMER PARCIAL** | **26 DE NOV**  HORA MAXIMA DE ENTREGA 12 DE LA NOCHE A MI CORREO | PRIMER PARCIAL DE LA DIAPOSITIVA 1-64 MENOS LA 6,7,8,10,11 A LA 19 |
| PORQUE NO CONVIENE SER DEMASIADO INTELIGENTE | 3 DE DIC  HORA MAXIMA DE ENTREGA 12 DE LA NOCHE A MI CORREO | LECTURA Y ENSAYO ELABORADO EN WORD ESPACIO NORMAL Y UNA CUARTILLA |
| CASO 3 QUE HACE EFICAZ A UN EJECUTIVO | 3 DE DIC  HORA MAXIMA DE ENTREGA 12 DE LA NOCHE A MI CORREO | ANALISIS DEL CASO Y ELABORAR TU PRESENTACION CON TU PUNTO DE VISTA DEL CASO EN POWER |
| SEPA COMO CONSTRUIR RELACIONES | 10 DE DIC  HORA MAXIMA DE ENTREGA 12 DE LA NOCHE A MI CORREO | LECTURA Y ENSAYO ELABORADO EN WORD ESPACIO NORMAL Y UNA CUARTILLA |
| CASO 4 SANTA CLARA | 10 DE DIC  HORA MAXIMA DE ENTREGA 12 DE LA NOCHE A MI CORREO | ANALISIS DEL CASO Y ELABORAR TU PRESENTACION CON TU PUNTO DE VISTA DEL CASO EN POWER |
| ASI COMO DESPIDES SERAS DESPEDIDO | 17 DE DIC  HORA MAXIMA DE ENTREGA 12 DE LA NOCHE A MI CORREO | LECTURA Y ENSAYO ELABORADO EN WORD ESPACIO NORMAL Y UNA CUARTILLA |
| QUE HACE UN MANAGER  **SEGNDO PARCIAL** | 17 DE DIC  HORA MAXIMA DE ENTREGA 12 DE LA NOCHE A MI CORREO  17 DE DIC  HORA MAXIMA DE ENTREGA 12 DE LA NOCHE A MI CORREO | LECTURA Y ENSAYO ELABORADO EN WORD ESPACIO NORMAL Y UNA CUARTILLA  SEGUNDO PARCIAL  72 A LA 95 |