



UNIVERSIDAD DE SONORA
Unidad Regional Centro
División de Ciencias Económicas y Administrativas
Departamento de Contabilidad
LICENCIATURA EN MERCADOTECNIA

Nombre de la Asignatura: Taller de liderazgo					
Clave:	Créditos: 6	Horas totales: 64	Horas Teoría: 2	Horas Práctica: 2	Horas Semana: 4
Modalidad: Presencial			Eje de formación: Especializante		
Elaborado por: Irene Coronado Villarreal y Mario Alfonso Maldonado Durán					
Antecedente: SA		Consecuente: SC			
Carácter: Optativa			Departamento de Servicio: Contabilidad		
Propósito: La asignatura de Taller de liderazgo tiene como propósito el de desarrollar en el alumno las habilidades directivas y/o gerenciales que le permitan incidir en el buen actuar de las demás personas o grupos de trabajo, de una manera entusiasta y eficiente, para el logro de metas y objetivos. Esta materia es Optativa, forma parte del Eje Especializante y se ofrece a partir del séptimo semestre del programa.					

I. Contextualización

<p>Introducción:</p> <p>El liderazgo define la influencia que se ejerce sobre las personas y permite incentivarlas para que trabajen en forma entusiasta por un objetivo común. El ejercicio del liderazgo permite que el profesionista se interrelacione valiosamente con sus equipos de trabajo, con sus similares y con personas externas ajenas a la organización. El profesionista que ejerce el liderazgo es inspirador y competitivo, carismático y visionario; se distingue de los demás inspirando al resto al alcance de objetivos. Para lo anterior es importante que el alumno identifique las fortalezas y debilidades de su perfil, para que pueda trabajar en estrategias para que se desarrolle como líder.</p> <p>En la Unidad I se abordan los fundamentos que permiten comprender la concepción del Liderazgo y la filosofía que implica su ejercicio.</p> <p>En la Unidad II se identifican los tipos de liderazgo existentes, tanto formales como informales, así como las ventajas y desventajas de cada uno.</p> <p>La Unidad III le proporciona al alumno las herramientas para identificar y aplicar las habilidades directivas necesarias para el ejercicio del liderazgo.</p> <p>En la Unidad IV se abordan los conocimientos sobre la práctica del liderazgo orientado a los máximos resultados organizacionales, a través del análisis del liderazgo para la calidad y sus procesos de implementación.</p> <p>La Unidad V le permitirá al alumno identificar el perfil del líder actual, a partir de la comprensión del entorno competitivo actual y su perspectiva futura; así también, le permitirá diseñar su propia estrategia de liderazgo para desarrollar un perfil competitivo como mercadólogo.</p>
--

Perfil del(los) instructor(es):	<p>Poseer Licenciatura en Mercadotecnia o Licenciaturas afines en áreas relacionadas al campo específico de la materia.</p> <p>Preferentemente con grado académico de maestría o especialidad afín al campo de estudio de la materia</p> <p>Con experiencia y desarrollo profesional comprobada cuando menos de dos años en áreas afines al campo de la materia.</p> <p>Contar con experiencia docente de al menos dos años a nivel superior.</p> <p>Amplio interés por la enseñanza.</p> <p>Habilidades interpersonales de empatía y comunicación.</p>
--	---

II. Competencias a lograr

Competencias genéricas a desarrollar:

- Capacidad comunicativa
 - Aplica distintas estrategias comunicativas según quienes sean sus interlocutores, el contexto en el que se encuentra y los objetivos que persigue.
 - Privilegia el diálogo como mecanismo para la solución de conflictos.
- Compromiso ético
 - Actúa consecuente con los valores personales
 - Interioriza y guía las conductas y decisiones desde los principios reconocidos y justificados racionalmente. Trata de mantener la coherencia entre lo que piensa y lo que hace.
 - Actúa de manera propositiva frente a fenómenos de la sociedad y se mantiene informado.
- Habilidades interpersonales
 - Cultiva relaciones interpersonales que contribuyen a su desarrollo humano y el de quienes lo rodean.
 - Hace frente a crisis o conflictos entre personas.

Competencias específicas:

- Habilidad para establecer una comunicación directa con los clientes actuales y potenciales con el fin de efectuar ventas y cultivar relaciones a corto y largo plazo.
 - Argumentar negociaciones
 - Valorar la inteligencia emocional
- Capacidad para generar un plan de negocios
 - Demostrar capacidades de liderazgo
 - Participar en trabajos colaborativos
 - Aplicar el pensamiento crítico

Objetivo General:

Desarrollar en el alumno las habilidades directivas necesarias para el ejercicio del liderazgo.

Objetivos Específicos:

- Comprender la concepción e importancia del liderazgo.
- Identificar los diferentes tipos de liderazgo.
- Aplicar las habilidades requeridas para el ejercicio del liderazgo.
- Desarrollar estrategias personales para un perfil de líder competitivo.

Unidades Didácticas:

Unidad Didáctica I – Fundamentos y filosofía del Liderazgo

Unidad Didáctica II – Estilos de liderazgo

Unidad Didáctica III – Las habilidades directivas y el liderazgo

Unidad Didáctica IV – Liderazgo para la calidad en la mercadotecnia

Unidad Didáctica V – Las competencias del líder del Siglo XXI

III. Didáctica del programa

Unidad Didáctica I – Fundamentos y filosofía del liderazgo

En esta unidad el alumno comprende qué es el liderazgo, su impacto a nivel personal y organizacional, para lo cual se abordan también las teorías que dieron pie a su estudio.

I.1 Qué es el liderazgo

I.2 Importancia del ejercicio del liderazgo

I.3 Teorías clásicas del liderazgo

Unidad Didáctica II – Estilos de liderazgo

En esta unidad el alumno identificará los diferentes estilos de liderazgo y los ubicará en los diferentes contextos; para ello analizará los perfiles de líderes destacados a nivel universal y deberá de realizar análisis de situaciones específicas que exijan el ejercicio de un liderazgo competitivo.

II.1 Liderazgo autocrático

II.2 Liderazgo democrático

II.3 Liderazgo participativo

II.4 Liderazgo paternalista

II.5 Liderazgo situacional

II.6 Liderazgo transformacional

Unidad Didáctica III – Las habilidades directivas y el liderazgo

El alumno identificará las habilidades básicas que debe de desarrollar un líder para un perfil integral orientado a la productividad, las cuales se enfocarán en: gestión de conflictos, motivación, disciplina, comunicación asertiva, creación de relaciones personales eficaces, disciplina constructiva, entre otras. Así también se centrará en una diferenciación significativa entre poder y liderazgo.

III.1 Las habilidades directivas de un líder

III.2 Poder y liderazgo

III.3 Comunicación efectiva y liderazgo

III.4 El trabajo en equipo

Unidad Didáctica IV – Liderazgo para la calidad en la mercadotecnia

En esta unidad el alumno vinculará la importancia del ejercicio del liderazgo para el logro de la calidad en una organización; para ello deberá de abordar los procesos a seguir para implementarlo, con un alto sentido de ética y responsabilidad.

IV.1 Qué es el liderazgo para la calidad

IV.2 Fases del liderazgo para la calidad

Unidad Didáctica V – Las competencias del líder del Siglo XXI

En la unidad V el alumno analizará las condiciones del entorno actual, sus oportunidades y perspectiva futura para ejercer un liderazgo efectivo. Para lo anterior el alumno diseñará su propia estrategia como líder profesional de la mercadotecnia, aplicando los valores fundamentales y universalmente aceptados, logrando así diseñar su propia estrategia de liderazgo integral, ético y de alto compromiso.

V.1 La personalidad del líder: carácter y temperamento

V.2 El líder como visionario

V.3 Inteligencia emocional

V.4 El pensamiento crítico

V.5 El líder inspirador y sus buenos hábitos

V.6 Valores del líder

V.7 La planeación estratégica y el perfil del mercadólogo como líder

Criterios de desempeño:

1. El estudiante deberá de asistir al menos al 75% de las sesiones de clase.
2. Acreditar con una calificación mínima de 60 cada uno de los exámenes teóricos.
3. Deberá de evidenciar un comportamiento responsable y disciplinado
4. Observará los criterios de acreditación para cada una de las actividades académicas.
5. Se desempeñará con un lenguaje profesional acorde a su perfil como mercadólogo y evidenciando el desarrollo de habilidades de comunicación.
6. Llevará a cabo trabajo individual y colaborativo.
7. Se involucrará activamente en actividades realizadas dentro y fuera del aula.
8. Deberá de observar las reglas del curso y el Reglamento escolar de la Universidad de Sonora.

Experiencias de Enseñanza / procesos y objetos de aprendizaje requeridos:

1. Exposición oral presencial ante los participantes, desarrollando los aspectos conceptuales de los contenidos de la materia.
2. Charlas en el aula con especialistas en el tema o personajes de la localidad con dotes de líderes, con incursión en diversos ámbitos.
3. Presentación de material bibliográfico en apoyo de los temas del programa para su discusión en el aula.
4. Exposición de casos prácticos en lo que el alumno visualice lo aprendido en teoría.
5. Material didáctico para análisis de información.
6. Instrucciones precisas para la realización de cada actividad, precisando tiempo, forma, fondo y tiempo de entrega de cada una de ellas.

Experiencias de aprendizaje:

1. Lectura y discusión de materiales bibliográficos teóricos acordes a los temas de cada unidad.
2. Participación en debates sobre temas del curso, donde se analicen los diferentes líderes que hemos tenido a lo largo de la historia.
3. Análisis de documentos diversos.
4. Dinámicas de grupo donde el alumno descubra y desarrolle habilidades de liderazgo.
5. Clínicas de liderazgo.
6. Análisis y discusión de material audiovisual referente a la materia.
7. Realización de ensayos, resúmenes y mapas conceptuales.

Recursos didácticos y tecnológicos (material de apoyo):

1. Laptop del participante y del instructor
2. Cañón
3. Pintarrón
4. Conexión a internet
5. Relación de contenidos (saberes) mínimos que debe incluir la asignatura (a partir de la propuesta hecha por la comisión)
6. Bibliografía
7. Material audiovisual

Bibliografía**Básica /
Complementaria**

Cardona, J; Cardona, S. y Cardona, A.(2006). <i>Liderazgo y gestión por 8 hábitos</i> . Ed. Diaz de Santos.	Básica
Olivares, A. y Coronado, J. (2013). <i>Liderazgo y competitividad</i> . Ed. Pearson Prentice Hall.	Básica
Palomo, M. (2011). <i>Liderazgo y motivación de equipos de trabajo</i> . Ed. Alfaomega.	Básica
Aubuchon, N. (1999). <i>Anatomía de la persuasión</i> . Ed. McGrawHill.	Complementaria
Hersey, P; Blanchard, K. y Johnson, D. (1998). <i>Administración del comportamiento organizacional. Liderazgo situacional</i> . Ed. Pearson.	Complementaria
Hunter, J. (1999). <i>La paradoja</i> . Empresa activa.	Complementaria
Maxwell, J. (2007). <i>El abc del liderazgo</i> . V&R editoras	Complementaria
Pandya, M. y Shell, R. (2007). <i>Liderazgo permanente</i> . Ed. Pearson Prentice Hall.	Complementaria
Siliceo, A. (1997). <i>Líderes para el siglo XXI</i> . McGrawHill.	Complementaria
Zenger, J. y Folkman, J. (2010). <i>El líder extraordinario</i> . Ed. Alfaomega.	Complementaria

1. Evaluación Formativa de las Competencias

#	Tipo (C,H,A)	Evidencias a evaluar	Criterios de evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación	Ponderación %
---	--------------	----------------------	-------------------------	---------------------------------------	---------------

1.	C, H,A	Análisis de las teorías del liderazgo y discusión sobre su importancia	Nivel de conocimiento y manejo sobre el tema	Técnica de dialogo y hoja de cotejo	5%
2.	C	Evaluación escrita	Respuestas de la evaluación acorde a los temas en clase	Matriz de valoración	10%
3.	C, A	Análisis y estudio de los diferentes estilos de liderazgo	Nivel de aprendizaje y manejo de conceptos	Observación y hoja de registro	5%
4.	C	Evaluación	Respuestas de la evaluación acorde a los temas en clase	Matriz de valoración de la prueba escrita	10%
5.	C,H,A	Estudio de las habilidades de un líder y la relación entre poder y liderazgo	Nivel de aprendizaje y manejo de conceptos	Observación y hoja de registro	5%
6.	C, H,A	Estudio y análisis de los fundamentos de la comunicación efectiva	Nivel de aprendizaje y manejo de conceptos	Hoja de registro de la técnica de dialogo	5%
7.	C,H,A	Análisis de los fundamentos del trabajo en equipo y ejercicio práctico	Nivel de aprendizaje y habilidades para trabajar en equipo	Técnica de diálogo y Observación	5%
8.	C,H, A	Evaluación escrita	Respuestas de la evaluación	Matriz de valoración de examen escrito	10%
9.	C	Estudio del liderazgo para la calidad y sus fases	Diseño de una estrategia donde influya el liderazgo para lograr la calidad	Ensayo con forma y fondo específicos	5%
10.	C, H, A	Evaluación	Respuestas de la evaluación	Matriz de valoración de examen escrito	10%
11.	C,H	Análisis de la personalidad del líder y estudio del líder como visionario	Nivel de conocimiento y perspectiva en los temas	Técnica de diálogo y observación	5%
12.	C, H	Estudio sobre inteligencia emocional y pensamiento crítico	Nivel de conocimiento	Técnica de diálogo y hoja de registro.	5%

13.	C,H,A	Estudio del perfil del líder inspirador	Nivel de Conocimiento	Técnica de diálogo y hoja de registro.	5%
14.	C,H,A	Estudio y definición de los valores del líder	Nivel de Conocimiento	Técnica de diálogo y hoja de registro.	5%
15.	C, H,A	Estudio y análisis de la planeación estratégica y el perfil del mercadólogo como líder	Nivel de conocimiento	Técnica de diálogo y hoja de registro.	5%
16.	C,H,A	Ejercicio práctico donde el alumno identifica sus cualidades de líder y define su estilo	Diseño del perfil	Observación y hoja de cotejo.	5%
				TOTAL	100%

C: Conocimientos H: Habilidades A: Actitudes