Motivación, liderazgo y gestión del conflicto y negociación

Directores: Dra. Esther López Zafra y Dr. Manuel Pulido Martos

**PRESENTACIÓN**

Entre las habilidades necesarias para tener éxito en el desempeño laboral están tanto las adquiridas en la titulación como otras habilidades, denominadas soft skills, que marcan la diferencia entre las personas que se enfrentan a un entorno laboral competitivo como es el actual. No solo basta con el saber (know) sino también el saber cómo (know how). Este curso servirá para desarrollar aptitudes para el trabajo cooperativo y la participación en equipos, permitirá adquirir habilidades para la gestión de conflictos y la negociación y enseñará a ejercer un liderazgo eficaz enfocado a la obtención de resultados y a la solución de problemas. En todo momento se emplearán dinámicas grupales basadas en el know how para facilitar la adquisición de estas competencias.

**PROGRAMA**

• Análisis individual de las motivaciones en el trabajo y motivación grupal.

• Tipos de liderazgo y consecuencias del ejercicio de un liderazgo eficaz.

• Gestión conductual de situaciones conflictivas y planificación y evaluación de resultados en la negociación.

**PLANIFICACIÓN:**

Duración del curso del 5 de febrero al 5 de marzo, que se estructurará de la siguiente forma:

*- 1ª Sesión presencial* con todo el grupo de estudiantes: 5 de febrero de 2020 de 16.30 a 20.30 horas a través de un meet que se enviará si debe hacerse virtual, en caso de ser presencial se anunciará con el tiempo necesario a los participantes. Como invitada contaremos con la presencia de la, Dra. Marisa Salanova Soria, Catedrática de Psicología Social, especialización en Psicología del Trabajo, de las Organizaciones y en Recursos Humanos en la Universidad Jaume I de Castellón. Directora del equipo “WONT\_Work Organization Network” de la UJI. Presidenta de la Sociedad Española de Psicología Positiva. Impartirá la conferencia “Organizaciones saludables y liderazgo positivo”.

- *Sesiones de docencia on-line*: Del 8 al 25 de febrero. Consistirá en el trabajo del material subido, visionado de vídeos y en la realización de diversas actividades. Se programará de la siguiente forma: del 8 al 11 de febrero estará disponible el material del módulo de motivación, del 12 al 18 de febrero el material de liderazgo y del 19 al 25 de febrero el material de gestión del conflicto y negociación. En cada tema el alumnado completará las actividades que subirá a DV.

**-** *Grupos prácticos/talleres*con pequeños grupos de estudiantes, se realizarán dos grupos a la misma hora simultáneos, el día 2 de marzo se apuntarán a la sesión que cuadre con su horario:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 3 de marzo | 4 de marzo | 5 de marzo |
| MAÑANA | Grupos 1 y 2(9:30-13:30) | Grupos 3 y 4(9:30-13:30) | Grupos 7 y 8(9:30-13:30) |
| TARDE |  | Grupos 5 y 6(16:30-20:30) | Grupos 9 y 10(16:30-20:30) |

• Si la situación sanitaria lo permite, los talleres serán presenciales. En caso contrario, se realizarán en formato virtual.

* Deberán asistir al grupo apuntado, si bien se podrá dividir la asistencia en dos grupos en casos justificados y previo aviso.

• Los grupos pueden reestructurarse (tamaño) intentando respetar planificación.

• Se podrá organizar un grupo presencial para el Campus de Linares, siempre que haya un número mínimo de asistentes.