



Centro Universitario de Tonalá

Nombre de la materia
Liderazgo y Habilidades Directivas
Departamento
Ciencias Económico Administrativas
Academia
Administración

Clave	Horas-teoría	Horas-práctica	Horas-semana	Total-horas	Créditos
I5114	80	0	4	80	9
Nivel	Carrera		Tipo	Prerrequisitos	
Licenciatura	Contaduría Publica		Curso	Administracion I	

Área de formación
Básica Particular Obligatoria
Objetivo general
<p>Desarrollará habilidades administrativas que le permitan ejercer un liderazgo adecuado para lograr una exitosa dirección del personal.</p> <p>Comprenderá la importancia que tiene la práctica de las habilidades directivas en la solución de problemas en las organizaciones.</p>

Unidad 1 HABILIDADES ADMINISTRATIVAS
Objetivo particular
<ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollar la habilidad para elaborar planes y programas con objetivos y metas que coadyuven a que los equipos de trabajo sean productivos. 2. Analizar la importancia de la administración del tiempo como una habilidad que influye en una mejor calidad de vida personal y laboral.
Contenido
<ol style="list-style-type: none"> 1.1 Elaboración de planes y programas de trabajo 1.2 Formación de equipos de trabajo 1.3 Administración del tiempo <ol style="list-style-type: none"> 1.3.1 Principios de administración del tiempo (teóricos y aplicados) 1.3.2 Tiempo y valores humanos 1.3.3 Pasos de la gestión del tiempo 1.3.4 Proceso y organización del tiempo <ol style="list-style-type: none"> 1.3.4.1 Delegación 1.3.4.2 Agenda 1.3.4.3 Equilibrio 1.3.4.4 Registro de actividades (utilización del tiempo) 1.4 Conducción de reuniones de trabajo <ol style="list-style-type: none"> 1.4.1 Papel del conductor

Centro Universitario de Tonalá
Licenciatura en Contaduría Pública

- 1.4.2 Orden del día, acuerdos, tareas, responsables y fechas
- 1.5 Presentaciones en público
 - 1.5.1 El papel de la inteligencia emocional en una presentación en público
 - 1.5.2 Motivos visuales y auditivos para persuadir
 - 1.5.3 Involucramiento y persuasión al público en nuestros comentarios.
- 1.6 Diseñar la propia estrategia profesional (Plan de carrera).

Referencias a fuentes de información

Unidad 2 HABILIDADES PARA INTERACTUAR CON OTRAS PERSONAS

Objetivo

1. Identificar algunos elementos para realizar presentaciones en público.
2. Identificar la comunicación como el elemento fundamental de interacción con los demás y como una herramienta útil para motivar a las personas.

Contenido

- 2.1 La comunicación
 - 2.1.1 Objetivos y propósitos de la comunicación
 - 2.1.2 El proceso de la comunicación
 - 2.1.3 Tipos y barreras de la comunicación
 - 2.1.4 La comunicación defensiva y la comunicación empática
- 2.2 Como relacionarse con los demás
 - 2.2.1 Importancias de saber escuchar
 - 2.2.2 Estilos de relaciones interpersonales
 - 2.2.3 Interacción personal y éxito empresarial
- 2.3 La motivación
 - 2.3.1 El proceso de la motivación
 - 2.3.2 Los impulsos motivacionales
 - 2.3.3 Como motivar al empleado
- 2.4 El manejo de conflictos
 - 2.4.1 Concepto de conflicto
 - 2.4.2 El conflicto como esencia misma de la vida
 - 2.4.3 Áreas y fuentes más frecuentes de los conflictos
 - 2.4.4 Tipos de conflictos
 - 2.4.5 El proceso del conflicto y sus etapas
 - 2.4.6 Efectos y repercusiones de los conflictos.

Referencias a fuentes de información

Unidad 3 HABILIDADES DE DIRECCIÓN DE PERSONAL.

Objetivo

1. Conocer y analizar el conflicto como un fenómeno natural dentro de las organizaciones públicas y privadas y como fuente que puede generar beneficios.
2. Analizar la forma en que el ejercicio del liderazgo influye en la negociación y en la toma de decisiones para la solución de problemas.

Contenido

- 3.1 El liderazgo
 - 3.1.1 El perfil del líder
 - 3.1.2 Funciones del líder
 - 3.1.3 Estilos de liderazgo
 - 3.1.4 El poder y fuentes del poder

Centro Universitario de Tonalá
Licenciatura en Contaduría Pública

- 3.2 La negociación
 - 3.2.1 Algunas definiciones de negociación
 - 3.2.2 Tipos de negociación
 - 3.2.3 Planificación de la negociación
 - 3.2.4 Tácticas y estrategias de la negociación
 - 3.2.5 Elementos y variables en una negociación
 - 3.2.6 Pasos básicos en la negociación
 - 3.2.7 Los siete rasgos del buen negociador
- 3.3 La toma de decisiones en la solución de problemas
 - 3.3.1 Tipos de decisiones
 - 3.3.2 Cualidades personales para la toma de decisiones efectiva
 - 3.3.3 Trascendencia de las decisiones
 - 3.3.4 Concepto de problema
 - 3.3.4.1 Análisis del problema
 - 3.3.4.2 Clasificación de los problemas
 - 3.3.4.3 La solución de problemas.
 - 3.3.5 Estilos de dirección y sus principios
 - 3.3.6 Enfoques actuales en la teoría de liderazgo
 - 3.3.6.1 Los rasgos del liderazgo
 - 3.3.6.2 El estilo del líder
- 3.4 El aspecto situacional
 - 3.4.1 Perspectiva del líder en la teoría de la contingencia
 - 3.4.2 Teoría del liderazgo transaccional
 - 3.4.3 Teoría del liderazgo transformacional
 - 3.4.4 Teoría del liderazgo situacional

Referencias a fuentes de información

Material de apoyo en línea

Bibliografía Básica

1. Madrigal, T.B.E, (Ed. Mac Graw Hill), (2006). Habilidades Directivas, México, DF.
2. Huerta, M.J.J y Gerardo, R.C. (Ed. Educación). (2006). Habilidades Directivas, México, DF.
3. Valls, A. (2005). Las 12 Habilidades Directivas; México, DF.
4. R. Wayne, M. (Ed. Prentice Hall). (2005). Liderazgo, 9° Edición, México, DF.
5. Whetten, D.A y Kin, S.C. (Ed. Pearson Educación). (2004). Desarrollo de Habilidades Directivas, 8° Edición, México, DF.
6. Davis, K. y John, N. (Ed. Mac Graw Hill). (2008). Comportamiento Humano en el Trabajo. México, DF.
7. Blanchard, K. (2004). Integración de Equipos de Trabajo.
8. Stephen, P.R. (Ed. Pearson Educación). (2009). Fundamentos de Administración (Manejo de Problemas y Toma de Decisiones), México, DF.
9. Rodríguez, E.M, (1998) Manual Moderno Tomo 1, 3, 5, 6 y 8 de la serie Capacitación Integral. 10.- John C. Maxwell Liderazgo al máximo Editorial Grupo Nelson (2008) USA
- 11.- Whetten, D.A y Kin, S.C. (Ed. Pearson Educación). (2004). Desarrollo de Habilidades Directivas, 8° Edición, México, DF

Bibliografía complementaria

- John C. Maxwell "Los 5 niveles de liderazgo" Editorial Center Street (2011) USA
Dale Carnegie "Cómo ganar amigos e influir sobre las personas" Editorial Sudamericana (2006) Buenos Aires, Argentina.

Centro Universitario de Tonalá
Licenciatura en Contaduría Pública

Daniel Goleman "La inteligencia emocional" Ediciones B México(2000) México
 John Maxwell "Liderazgo promesas para su semana" Ediciones Lidere (2007) USA
 Michael Neenan, Windy Dryden "Coaching para vivir" Impresiones Dédalo Offset, S.L. (2011) Madrid,
 John C. Maxwell "El talento nunca es suficiente" Ed. Lidere (2007) U.S.A
 Jhon C. Maxwell "Como influenciar a las personas" Ed. Lidere (2013) U.S.A

Criterios de Evaluación (% por criterio)

Investigación y exposición por equipos ante el grupo 20 puntos.
 Dinámicas grupales para el estudio de casos 20 puntos.
 Participación individual (tareas, control de lecturas, análisis de videos) 30 puntos.
 Resolución de tres exámenes escritos parciales (10 pts c/u) 30 puntos
 TOTAL 100 puntos

Participantes en la elaboración

Código	Nombre
2135752	Dr. José Conchas Carrillo
2952112	Lic. Humberto Gómez Oliva
9410767	Lic. Araceli Sánchez Rosales
2027488	Mtra. Elvira Medina Alvarado
2418584	Mtro. Juan Carlos Loza Loza
2950187	Mtro. Francisco Javier Orizaga Trejo
2716917	Dra. Aimée Pérez Esparza

Fecha

Elaboración	Aprobación por Academia	Autorización Colegio Departamental	Próxima revisión
Junio de 2014	Julio 2014	Julio 2014	Enero 2016