

Habilidades directivas (en inglés)

**MÁSTER UNIVERSITARIO EN GESTIÓN INTERNACIONAL DE LA
EMPRESA / MBA IN INTERNATIONAL MANAGEMENT**

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL MENÉNDEZ PELAYO

Este documento puede utilizarse como documentación de referencia de esta asignatura para la solicitud de reconocimiento de créditos en otros estudios. Para su plena validez debe estar sellado por la Secretaría de Estudiantes UIMP.



DATOS GENERALES

Breve descripción

Objectives

1. Understand the 10 Key Soft Skills Of International Management.
2. Be able to prepare and participate effectively in negotiations and meetings in an international context.
3. Prepare and give international business presentations in English, achieving the results you and your organisation want and need.
4. Understand the role of culture in international business and how to ensure that what you know helps rather than hinders you when working abroad.
5. Understand the key elements of team building and conflict resolution.
6. Develop key skills in making contact and persuasion in a new environment.
7. Learn how to use specific tools to do your job effectively and efficiently saving time in future and avoiding intercultural miscommunications.
8. Feel comfortable communicating with current level of English in an international business context so that weaknesses are compensated for, strengths developed and the student feels more confident in their ability to achieve results for the organisation they belong to in another language.

Título asignatura

Habilidades directivas (en inglés)

Código asignatura

102205

Curso académico

2024-25

Planes donde se imparte

[MÁSTER UNIVERSITARIO EN GESTIÓN INTERNACIONAL DE LA EMPRESA / MBA IN](#)

[INTERNATIONAL MANAGEMENT](#)

Créditos ECTS

3

Carácter de la asignatura

OBLIGATORIA

Duración

Cuatrimestral

Idioma

Inglés

CONTENIDOS

Contenidos

- Organización, preparación (por escrito) y realización de presentaciones eficaces de manera individual, en pareja y en equipos (team presentation), ante público.
- Organización, preparación y ejecución (a buen término) de reuniones de distintos tipos (internos/externos, etc.) Con énfasis en el uso eficiente del tiempo y realizar informes escritos adecuados de la materia.
- Organización, preparación y ejecución exitosa de una negociación en equipo con una empresa de otro país, incorporando trabajo individual.
- Averiguación y utilización de información oralmente en situación social (*cocktail exercise*).
- "Cold calling" con énfasis en localización de información para su posterior utilización en reuniones/presentaciones.
- Dificultades de comunicación intercultural.

CONTENTS

- Perception: The important of perception in intercultural communication and business. Concepts of overconfidence, visual illusion, value incongruence and the perfect translation assumption.
- Team Building: creating a core message, accountability, dysfunctions and stages.
- Emotional intelligence, difficult conversations and feedback within a team. These skills will be applied to negotiations and meetings later in the course.
- Structuring your presentation correctly and focusing on crafting the correct message. Starts, Ends, Middle. Presentation Practice.
- Presentation Theory: Rhetoric and Stories. Persuasion. Presentation Practice.
- Meetings: Informal meeting. Formal, structure. De Bono's theory on meetings.
- Motivation, positive leadership, asking and listening.
- Creativity and change management.
- Negotiation: Preparation, Key variables. Listening and Questioning. Opening.

- Negotiations: Proposals. Bargaining stage of the negotiation. Effective use of trade off's and closing down the ZOPA in favour of your side. Bargaining, close and review.
- 7 main theories of intercultural communication according to the European and American experts in the area. Discover limits and applications of these theories.
- Personality styles and teams, meetings, presentations and negotiations.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y DE FORMACIÓN

Generales

CG1.- Los titulados sabrán aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos, con un alto grado de autonomía, en empresas tanto nacionales como internacionales, sean pequeñas o medianas o empresas de dimensión más multinacional, e incluso en organizaciones no empresariales pero cuya gestión requiera una visión internacional.

CG2.- Los titulados sabrán aplicar las capacidades de análisis adquiridas en la definición y planteamiento de nuevos problemas y en la búsqueda de soluciones tanto en un contexto empresarial de ámbito nacional como internacional.

CG3.- Los titulados desarrollarán capacidades analíticas para la gestión de empresas en entornos dinámicos y complejos, tal como es el entorno internacional.

CG4.- Los titulados poseerán las habilidades para recabar, registrar e interpretar datos macroeconómicos, información de países, información sectorial y empresarial, datos financieros y contables, datos estadísticos, y resultados de investigaciones relevantes para sistematizar los procesos de toma de decisiones empresariales.

CG5.- Los titulados poseerán un cuerpo de conocimientos teóricos y prácticos así como las habilidades de aprendizaje que permitirá a aquellos que sigan interesados continuar desarrollando estudios posteriores más especializados en el ámbito de la investigación avanzada o estudios de doctorado.

CG6.- Los titulados tendrán una amplia experiencia y capacidad de trabajar en equipos multidisciplinares y, bajo presión en cuanto a tiempos (plazos de ejecución de proyectos y casos) y resultados se refiere.

CG7.- Los titulados adquirirán los valores y actitudes necesarias para establecer y desarrollar actividades empresariales y personales dentro de los comportamientos éticos y de responsabilidad social más estrictos, así como para desarrollar una sensibilidad hacia temas sociales y medioambientales.

CG8.- Los titulados deberán expresarse correctamente, tanto de forma oral como escrita, manteniendo una imagen adecuada en su actividad profesional.

CG9.- Los titulados deberán dominar las herramientas básicas de las tecnologías de la información y las comunicaciones para el ejercicio de su profesión y para el aprendizaje.

Específicas

CE1.- Comprender los conceptos, teorías e instrumentos para analizar y desarrollar planes de internacionalización empresarial.

CE2.- Capacidad para elegir y aplicar el procedimiento adecuado a la consecución de un objetivo empresarial.

CE4.- Desarrollo de las capacidades analíticas que permitan comprender la naturaleza de los problemas en la organización y por tanto la aplicación de herramientas idóneas.

CE5.- Capacidad de liderazgo del proceso de diseño de la estrategia internacional.

CE6.- Capacidad para trabajar en equipo primando la precisión de los resultados y la solvencia y originalidad de las proposiciones.

CE7.- Manejar plataformas digitales, medios tecnológicos, audiovisuales e informáticos para la búsqueda de información y la comunicación eficaz de los proyectos empresariales.

CE9.- Analizar los resultados de la investigación de mercados y competencia para proponer orientaciones estratégicas y acciones operativas.

CE10.- Adquirir las técnicas para la redacción profesional de documentos y la presentación de informes en el ámbito de los negocios internacionales.

CE14.- Capacidad para gestionar un proyecto de internacionalización empresarial y asumir responsabilidades directivas.

CE15.- Capacidad para liderar y desarrollar procesos de negociación empresarial.

PLAN DE APRENDIZAJE

Actividades formativas

AF2.- Clases prácticas: aplicación de contenidos teóricos al análisis de problemas concretos que permiten al estudiante comprender y asimilar los contenidos. Incluyen exposiciones, conferencias con directivos/profesionales expertos en el área o caso de estudio, seminarios, debates y puestas en común con análisis de los contenidos desarrollados en las sesiones teóricas. Se realizan mediante talleres, estudios de casos, resolución de ejercicios y problemas con una participación activa del alumno (30 horas - 100% presencialidad).

AF3.- Trabajos individuales y en grupo: desarrollo de los contenidos teóricos de forma autónoma (búsqueda de información, análisis y registro, redacción de documentos e informes, realización de cuestionarios) y su aplicación al estudio de casos, con exposición pública de las conclusiones individualmente o en grupo (25 horas - 5% presencialidad).

AF5.- Trabajo autónomo del estudiante: aquí se considera la actividad del alumno de estudio de la materia, búsqueda de información, análisis y registro, redacción de documentos, diseño de presentaciones, participación en grupos de lectura y el estudio y la preparación de exámenes. Incluye la utilización del campus virtual y la actividad del estudiante en el aula virtual así como el uso de TICs y herramientas informáticas, realizando diversas tareas como ejercicios de autoevaluación o la participación en foros y la consulta de bases de datos para obtener bibliografía y material documental (20 horas - 0% presencialidad).

Metodologías docentes

MD2.- Trabajo individual de los alumnos: lecturas, informes, notas técnicas, cuestionarios de autoevaluación, y búsqueda de información adicional.

MD3.- Trabajos docentes - Clases interactivas presenciales : seminarios de discusión y talleres.

MD4.- Estudios de casos, resolución de problemas y ejercicios prácticos en grupo o individuales: resolución, puesta en común y discusión en clase, mediante seminarios, de casos prácticos elegidos previamente.

There is a combination of different methodologies used on the course:

- Learning by receiving: The participant will receive information in lectures and in reduced groups which they will have to study, discuss and apply.
- Learning by doing: Giving presentations, participating in meetings and negotiations. Most homework will be relevant to work done in class so preparation outside will be directly connected to subsequent practice.
- Learning by 360° coaching: Trainer and peer feedback throughout the course so that you are not simply evaluated, you can correct and improve your skills on the course itself.

- Co-creation: combining the flipped classroom and 360° feedback, the students will take the lead in teaching certain subjects to their classmates.
- The writing of a Country report will test the ability of the classes to work as a team, project manage an activity and then have their work published as an incentive.
- Learning by using tested models.
- Intranet: Sessions, information, video links, exercises and debates will be uploaded to the intranet throughout the course and it is necessary to keep up to date with this. This also incorporates the idea of the flipped classroom where course theory and information will be uploaded, on occasion, before the class to be discussed and dealt with in class.

Resultados de aprendizaje

- Aprender a desarrollar distintas habilidades directivas (comunicación, negociación, gestión del tiempo, gestión de equipos, etc.) que el alumno tendrá que aplicar posteriormente en su vida profesional.
- Saber aplicar estas habilidades en múltiples situaciones y ante grupos reducidos o en público, conociendo los registros de la comunicación oral necesarios en cada caso.
- Aprender a sentirse cómodo trabajando en inglés.
- Conocer y saber superar las dificultades de la comunicación intercultural.

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Descripción del sistema de evaluación

SE5.- Evaluación de la participación en el aula y/o en actividades *on-line*

The evaluation of the subject in its standard format will consist of three broad lines:

Co-creation Project (Group): 20%

- Team Report Written
- Team Video
- Taught Class

Country Report Group: 15%

- Final Report
- Paper on how it was written
- How the group worked together

Key Concepts Paper: 10%

Presentations: 25 %

- Group Presentation 10% (written and presentation in class)
 - +2% for sub-class win
 - +1% for total-class win
- Individual Presentation 15% (1 paper)

Exams: 30%

Mid term exam 15%

Final exam 15%

+/- 10% The instructors can change the final mark depending on the quantity/quality of

interventions of the student both in class, in the on-line forums and with ideas presented in the out of class work.

Evaluation criteria: In the case of each element clear guidelines will be given on what is expected from each presentation, negotiation or exercise so the students know what they will have to do to get maximum points.

In its **second and following rounds** of evaluations (in the case that the student misses or fails the first round) 100% of the qualification will be a result of an exam which could be a multiple choice and/or an essay and in a format that will be announced with sufficient time beforehand.

PROFESORADO

Profesor responsable

Anglin , Brendan

*Master en Relaciones Internacionales.
Director de Fresh Ideas Internacional.*

Profesorado

Profesor Responsable de la asignatura

BIBLIOGRAFÍA Y ENLACES RELACIONADOS

Bibliografía

- *The Negotiation Jungle*, Brendan Anglin & Cristina Manso
- *Getting to Yes*, Fisher, Ury, Patton
- *Getting Past No*, William Ury
- *Bargaining for Advantage*, Richard Shell
- *Six Thinking Hats*, Edward de Bono
- *Thinkertoys*, Michalko
- *Presentation Zen*, Garr Reynolds
- *Presenting to Win*, Jerry Weissman
- *Culture and Organisations*, Hofstede, Minkov
- *Riding the waves of culture*, Trompenaars and Hampden-Turner
- *The Silent Language*, Edward Hall
- *The Hidden Dimension*, Edward Hall
- *Taking Flight*, Rosenberg & Silvert