



I. INFORMACIÓN GENERAL

CURSO	:	Liderazgo y desarrollo profesional
CÓDIGO	:	AH31
CICLO	:	201401
CUERPO ACADÉMICO	:	Angulo De Ridder, Sarah Jacqueline Fernandini Vargas, Andres Guillermo García Blásquez López, Javier Ugaz Vallenas, Ricardo
CRÉDITOS	:	3
SEMANAS	:	15
HORAS	:	3 H (Teoría) Semanal
ÁREA O CARRERA	:	Administración y Recursos Humanos

II. MISIÓN Y VISIÓN DE LA UPC

Misión: Formar líderes íntegros e innovadores con visión global para que transformen el Perú.

Visión: Ser líder en la educación superior por su excelencia académica y su capacidad de innovación.

III. INTRODUCCIÓN

El curso de Liderazgo y Desarrollo Profesional prepara al alumno para reconocer, desarrollar y ejercer su liderazgo en los diferentes roles que asuma, brindando un particular énfasis al contexto empresarial. Desde esta perspectiva, se presenta al alumno el reto de conocerse, prepararse y transformarse en la persona que desea llegar a ser en el ámbito profesional.

IV. LOGRO (S) DEL CURSO

El alumno brinda información sobre los componentes del liderazgo, desarrolla propuestas y planes para el ejercicio efectivo del rol de líder, a la vez que se prepara en el proceso de inserción al mercado laboral.

V. UNIDADES DE APRENDIZAJE

UNIDAD N°: 1 PENSAMIENTO SISTÉMICO

LOGRO

El alumno utiliza los principios del pensamiento sistémico para proponer una visión integrada de las situaciones en las que participa y el entorno en el que se encuentra inmerso, con la finalidad de tomar decisiones de mejor calidad.

TEMARIO

- La lógica del pensamiento sistémico: El mundo como un conjunto de sistemas.
- Las trampas del pensamiento analítico: Arquetipos y modelos de pensamiento convencional.
- Procedimiento para la generación de una visión sistémica.
- Modelo para el abordaje sistémico de problemas.

HORA(S) / SEMANA(S)

SEMANAS 1 y 2

UNIDAD N°: 2 LIDERAZGO Y GERENCIA**LOGRO**

El alumno explica la diferencia existente entre los conceptos liderazgo y gerencia, y expone las funciones propias de cada una de ellos, de acuerdo al modelo de John Kotter.

El alumno desarrolla y propone soluciones para problemas vinculados al exceso o defecto de ambas prácticas.

TEMARIO

- Teorías implícitas del liderazgo.
- Funciones de la gerencia y el liderazgo.
- Sobregenerar y subliderar: El problema de los extremos.
- El tránsito hacia la integración de roles complementarios.

HORA(S) / SEMANA(S)

SEMANA 3

UNIDAD N°: 3 LIDERAZGO TRANSFORMADOR**LOGRO**

El alumno brinda información sobre los elementos del liderazgo transformador y propone su uso en el proceso de cambio organizacional.

El alumno diferencia las estrategias del liderazgo transformador de aquellas que no lo son, y estructura planes de acción para poder implementar este estilo en una organización.

TEMARIO

- El pseudoliderazgo.
- Definición y concepto de liderazgo transformador.
- Los componentes del liderazgo transformador: Estimulación intelectual, motivación inspiracional, consideración individual, influencia idealizada.

HORA(S) / SEMANA(S)

SEMANA 4

UNIDAD N°: 4 LIDERAZGO SITUACIONAL Y EMPOWERMENT**LOGRO**

El alumno utiliza las herramientas para distribuir el poder y la responsabilidad dentro de las organizaciones y propone planes de aplicación para diversas realidades.

TEMARIO

- Definición y concepto de liderazgo situacional: Diferentes tipos de líder para diferentes tipos de seguidores.
- Espacios de empowerment.
- Mantenimiento y desarrollo del empowerment en la organización.

HORA(S) / SEMANA(S)

SEMANA 5

UNIDAD N°: 5 LIDERAZGO DE EQUIPOS**LOGRO**

El alumno explica los procesos propios de un equipo, y la intervención desde el liderazgo sobre éstos para impactar sobre la productividad.

TEMARIO

- Equipos: Por qué y para qué.
- Las ventajas del trabajo en equipo.
- El rol del líder dentro de los equipos de trabajo.
- Momentos clave dentro del liderazgo de equipos.

HORA(S) / SEMANA(S)

SEMANA 6

UNIDAD N°: 6 TOMA DE DECISIONES**LOGRO**

El alumno aplica el proceso de toma de decisiones a la resolución de problemas simulados y reales en entornos organizacionales.

El alumno asume rutas de acción a partir de un trabajo minucioso de evaluación de alternativas, demostrando confianza en su elección.

TEMARIO

- El proceso de toma de decisiones.
- Factores psicológicos en el proceso.
- Implementación de decisiones.

HORA(S) / SEMANA(S)

SEMANA 7

UNIDAD N°: 7 LIDERAZGO PERSONAL**LOGRO**

El alumno explica la importancia del desarrollo del liderazgo personal para el ejercicio del liderazgo interpersonal y organizacional.

El alumno determina sus fortalezas dentro del ámbito del liderazgo personal y sus áreas de oportunidad, proponiendo planes de acción específicos para el desarrollo de estos sectores.

TEMARIO

- El liderazgo personal, su dinámica e interacción con el liderazgo organizacional.
- Exploración del sentido del propósito y valor de la existencia.
- Análisis FODA personal.
- Diagnóstico de desarrollo del liderazgo personal.
- Establecimiento de planes de mejora a partir de áreas de oportunidad.

HORA(S) / SEMANA(S)

SEMANA 9 y 10

UNIDAD N°: 8 COMPETENCIAS LABORALES PERSONALES**LOGRO**

- El alumno brinda información sobre las competencias requerida en el mercado laboral.
- El alumno establece su perfil de competencias y lo contrasta con el requerido en el mercado laboral.
- El alumno establece planes de acción para desarrollar sus competencias laborales y perfil profesional.

TEMARIO

- El concepto de competencia en el entorno global de la empleabilidad.
- Los modelos de competencias en las organizaciones.
- Capacidad y habilidades necesarias en la inserción y el desarrollo laboral.

HORA(S) / SEMANA(S)

SEMANA 11

UNIDAD N°: 9 MARKETING PERSONAL**LOGRO**

- El alumno establece y describe los pasos y proyección de su carrera profesional.
- El alumno aplica los principios del marketing personal en la implementación de un portafolio personal.
- El alumno reconoce la necesidad de una formación continua y explica las acciones que emprenderá al respecto.

TEMARIO

- Hoja de ruta por carrera.
- Modelos de CV.
- Estrategias de contacto.
- Reinención constante, motivación.

HORA(S) / SEMANA(S)

SEMANA 12

UNIDAD N°: 10 MERCADO LABORAL, TENDENCIAS Y REMUNERACIONES**LOGRO**

- El alumno brinda información sobre los diversos mercados laborales.
- El alumno brinda información sobre los estilos de negociación en el espacio de contratación.
- El alumno reconoce los niveles de remuneración.

TEMARIO

- Mercados laborales: tendencias, espacios.
- Remuneraciones: bandas, propuestas.
- Negociación.

HORA(S) / SEMANA(S)

SEMANA 13

UNIDAD N°: 11 EVALUACIONES Y ENTREVISTAS**LOGRO**

- El alumnos asume rutas de acción a partir de un trabajo minucioso de evaluación de alternativas, demostrando

confianza en su elección.

TEMARIO

- Proceso de entrevista.
- Pruebas.
- Feedback del proceso.

HORA(S) / SEMANA(S)

SEMANAS 14 y 15

VI. METODOLOGÍA

Por sus características, el curso requiere de la práctica y el compromiso constante del alumno con los ejercicios personales. El curso es un espacio para el mejoramiento personal integral, no sólo para el aprendizaje de teorías o de técnicas.

VII. EVALUACIÓN

FÓRMULA

16% (EA1) + 9% (TA1) + 8% (TA2) + 8% (PC1) + 8% (PC2) + 14% (PA1) + 15% (PA2) + 22% (TF1)

TIPO DE NOTA	PESO %
EA - EVALUACIÓN PARCIAL	16
TA - TAREAS ACADÉMICAS	9
TA - TAREAS ACADÉMICAS	8
PC - PRÁCTICAS PC	8
PC - PRÁCTICAS PC	8
PA - PARTICIPACIÓN	14
PA - PARTICIPACIÓN	15
TF - TRABAJO FINAL	22

VIII. CRONOGRAMA

TIPO DE PRUEBA	DESCRIPCIÓN NOTA	NÚM. DE PRUEBA	FECHA	OBSERVACIÓN	RECUPERABLE
EA	EVALUACIÓN PARCIAL	1	Semana 8	Resolución del caso integrador en equipos, incluye sustentación	SÍ
TA	TAREAS ACADÉMICAS	1	Semana 11	Plan estratégico personal colgado en el blog personal	NO
TA	TAREAS ACADÉMICAS	2	Semana 13	CV colgado en el blog personal	NO
PC	PRÁCTICAS PC	1	Semana 5	Caso de liderazgo (resolución en equipos)	NO
PC	PRÁCTICAS PC	2	Semana 15	Entrevista personal	NO
PA	PARTICIPACIÓN	1	Semana 7	Participación 1ra. parte (incluye nota de participación en foros virtuales)	NO
PA	PARTICIPACIÓN	2	Semana 15	Participación 2da. parte del ciclo	NO
TF	TRABAJO FINAL	1	Semana 16	Entrega virtual de portafolio personal (blog)	NO

IX. BIBLIOGRAFÍA DEL CURSO

BÁSICA

COOPER, Robert K. (2006) La inteligencia emocional aplicada al liderazgo y a las organizaciones. Bogotá : Norma.

(658.409 COOP)

FISCHMAN, David (2005) El líder transformador. Lima : UPC, Fondo Editorial : Empresa Editora El Comercio.

(658.4092 FISC/L)

RECOMENDADA

(No necesariamente disponible en el Centro de Información)

COOPER, Robert (2001) El otro 90 por ciento : cómo dinamizar todo su potencial personal. Barcelona : Amat.

(158.1 COOP)

COOPER, Robert K. (2006) La inteligencia emocional aplicada al liderazgo y a las organizaciones. Bogotá : Norma.

(658.409 COOP)

COVEY, Stephen R. (2005) El 8° hábito : de la efectividad a la grandeza. Barcelona : Paidós.

(658.409 COVE)

FISCHMAN, David (2010) La alta rentabilidad de la felicidad. Lima : UPC, Fondo Editorial.

(158.1 FISC)

GOLEMAN, Daniel (2007) El líder resonante crea más. Barcelona : Debolsillo.

(658.4092 GOLE/L)

KOUZES, James (1997) The leadership challenge : how to keep getting extraordinary things done in organizations. San Francisco, CA : Jossey-Bass.

(658.4092 KOUZ)

MADRIGAL TORRES, Berta Ermila (2005) Liderazgo : enseñanza y aprendizaje. México, D.F. : McGraw-Hill.

(658.4092 MADR)

MASLOW, Abraham H. (2005) El management según Maslow : una visión humanista para la empresa de hoy. Barcelona : Paidós.

(658.0019 MASL)

PLUNKETT, Lorne (1990) Administración proactiva : técnicas y modelos para el desarrollo ejecutivo. México, D.F : Limusa.

(658 PLUN)

SHRIBERG, Arthur (2004) Liderazgo práctico : principios y aplicaciones. México, D. F. : Compañía Editorial Continental.

(658.4092 SHRI)

WHITE, Jennifer (2002) Liderazgo innovador en un mundo caótico. México, D. F. : Océano.

(658.4092 WHIT)