



I. INFORMACIÓN GENERAL

CURSO	:	Marketing Personal y Liderazgo
CÓDIGO	:	CM47
CICLO	:	201501
CUERPO ACADÉMICO	:	Divizia Cacho, Gladys Angelica
CRÉDITOS	:	3
SEMANAS	:	15
HORAS	:	3 H (Teoría) Semanal
ÁREA O CARRERA	:	Comunicacion y Marketing

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

Hoy en día las empresas demandan profesionales talentosos que busquen destacar constantemente dentro del ámbito profesional, siendo el marketing personal y liderazgo pilares importantes dentro de la inclusión laboral.

Se ha comprobado que dentro de las nuevas tendencias de liderazgo el coaching es una herramienta requerida para mejorar el rendimiento de los colaboradores en su interacción cotidiana dentro del ámbito laboral.

El uso de la tecnología permite generar diferentes estrategias de contratación en donde la forma pasiva se complementa con la forma proactiva, dado que ya no solo se espera buscar trabajo, sino que te encuentren según el perfil del profesional requerido.

IV. LOGRO (S) DEL CURSO

Al finalizar el curso, el alumno elige con responsabilidad las herramientas de Marketing Personal y Liderazgo que lo ayuda a posicionarse como profesional empleable durante su gestión laboral.

V. UNIDADES DE APRENDIZAJE

UNIDAD N°: 1 AUTOCONOCIMIENTO.

LOGRO

Al finalizar la unidad, el alumno distingue con precisión diversas emociones que le permita contactar e incorporar energías que no conocía, a través de una dinámica.

TEMARIO

- ¿Qué es coaching ontológico integral?
- Una mirada desde el cuerpo.

- Introducción al mundo emocional.
- Dinámica Grupal.

HORA(S) / SEMANA(S)

Semana 1

UNIDAD N°: 2 COMUNICACIÓN Y HERRAMIENTAS.**LOGRO**

Al finalizar la unidad, el alumno aplica con responsabilidad las principales herramientas disponibles para una comunicación y presentación efectiva, a través de una exposición ante un auditorio.

TEMARIO

- Lenguaje no verbal.
- Límites de la capacidad para comunicar.
- La atención del auditorio.
- Organización de exposición.
- Exposiciones Individuales.
- Feedback Personal.

HORA(S) / SEMANA(S)

Semana 2, 3 y 4

UNIDAD N°: 3 LIDERAZGO Y PODER EN LAS ORGANIZACIONES.**LOGRO**

Al finalizar la unidad, el alumno analiza con exactitud el concepto y aplicación del liderazgo dentro de la empresa, el perfil de los líderes organizacionales y las similitudes entre ellos, a través de una dinámica.

TEMARIO

- Definición.
- Aplicación.
- Inteligencia Emocional.
- Dinámica Grupal.
- La estrategia y el pensamiento estratégico.
- Los líderes en las organizaciones.
- La conducción de personas.
- El poder.
- Liderazgo en situaciones de crisis.

HORA(S) / SEMANA(S)

Semana 5, 6 y 7

UNIDAD N°: 4 COACHING Y FEEDBACK.**LOGRO**

Al finalizar la unidad, el alumno examina con rigurosidad el concepto, modalidad y tipos de coaching, a través de dinámicas en clase.

TEMARIO

- Coaching: Definición
- Coaching: Modalidad
- Coaching: Tipos
- Feedback: Definición
- Feedback: Características
- Feedback: Pasos y descripción
- Role Play (Aplicación de Feedback)

HORA(S) / SEMANA(S)

Semana 9 y 10

UNIDAD N°: 5 MARKETING PERSONAL

LOGRO

Al finalizar la unidad, el alumno identifica con precisión las características de un CV moderno redactando un documento que contiene información necesaria y personalizada.

TEMARIO

- FODA Personal.
- Rueda de Vida.
- Posicionamiento del Perfil Profesional.
- Curriculum Vitae Tradicional vs Curriculum Vitae Moderno.
- Presentación e Imagen de Curriculum Vitae.
- Contenido de Curriculum Vitae.
- Personalización de Curriculum Vitae.
- Personal Branding.
- Commodity vs Diferenciado.
- Propuesta de Valor.

Asignación de Elaboración de CV

Asignación de Lectura Libro: Usted S.A

HORA(S) / SEMANA(S)

Semana 11, 12 y 13

UNIDAD N°: 6 PLACEMENT.

LOGRO

Al finalizar la unidad, el alumno examina con exactitud las fuentes de reclutamiento y los perfiles de puestos, plasmándolos en el avance de un trabajo.

TEMARIO

- Oportunidades Laborales (Dónde).
- Perfiles de los puestos.
- Evaluaciones: Psicológicas, Psicotécnicas, entrevistas, tips.
- Linked In.

HORA(S) / SEMANA(S)

Semanas 14 y 15

VI. METODOLOGÍA

Los temas son expuestos por el profesor mediante videos, dinamicas, role play y presentaciones en power point. La evaluación final del curso se realizará en forma personal mediante una simulación de entrevista de trabajo.

VII. EVALUACIÓN

FÓRMULA

$$5\% (TB1) + 10\% (TB2) + 15\% (CL1) + 15\% (CL2) + 10\% (DD1) + 35\% (TF1) + 10\% (TB3)$$

TIPO DE NOTA	PESO %
TB - TRABAJO	5
TB - TRABAJO	10
CL - CONTROL DE LECTURA	15
CL - CONTROL DE LECTURA	15
TB - TRABAJO	10
DD - EVAL. DE DESEMPEÑO	10
TF - TRABAJO FINAL	35

VIII. CRONOGRAMA

TIPO DE PRUEBA	DESCRIPCIÓN NOTA	NÚM. DE PRUEBA	FECHA	OBSERVACIÓN	RECUPERABLE
TB	TRABAJO	1	Semana 1		NO
TB	TRABAJO	2	Semana 4		NO
CL	CONTROL DE LECTURA	1	Semana 7		NO
CL	CONTROL DE LECTURA	2	Semana 14		NO
TB	TRABAJO	3	Semana 15		NO
DD	EVAL. DE DESEMPEÑO	1	Semana 15		NO
TF	TRABAJO FINAL	1	Semana 16		NO

IX. BIBLIOGRAFÍA DEL CURSO

BÁSICA

CHIAVENATO, Idalberto

CHIAVENATO, Idalberto (2009) Gestión del talento humano. Bogotá : McGraw-Hill.

(658.3 CHIA/G 2009)

DRUCKER, Peter F. (1997) La innovación y el empresario innovador : la práctica y los principios.

Barcelona : Apóstrofe.

(658.4063 DRUC)

GOLEMAN, DanielMateo, Elsa (2000) La inteligencia emocional. Buenos Aires : Javier Vergara Editor.

(152.4 GOLE 2000)

OHMAE, KenichiHaas García, Roberto (2004) La mente del estratega. Madrid : McGraw-Hill

Interamericana de España.

(658.4012 OHMA 2004)

PÉREZ ORTEGA, Andrés (2008) Marca personal : cómo convertirse en la opción preferente. Madrid :

ESIC.

(658.827 PERE)

PORTER, Michael E. (2006) Estrategia y ventaja competitiva. Barcelona : Deusto.

(658.4012 PORT/V)

RABOUIN, Roberto

RABOUIN, Roberto (2008) Habilidades directivas para un nuevo management. México, D.F. : Pearson Educación.

(658.409 RABO)

TEMPLE, Inés (2010) Usted S.A. : empleabilidad y marketing personal. Lima : Grupo Editorial Norma.

(658.409 TEMP/U)

RECOMENDADA

(No necesariamente disponible en el Centro de Información)

BLANCO OCHARÁN, Gustavo Gastelo Moreno, Darío (2001) Emplea habilidad : cómo generar valor para usted y la sociedad. Lima : Proacción : Instituto de Propuestas Alternativas (IPA).

(658.314 BLAN/E)

DUBRIN, Andrew J. (2008) Relaciones humanas : comportamiento humano en el trabajo. Naucalpan de Juárez : Pearson Educación de México.

(658.409 DUBR)

KOTTER, John P. y otros (2002) Harvard Business Review : liderazgo. Bilbao : Deusto.

(658.4092 HARV/B)

RENTON, Jane (2010) Coaching y mentoring : técnicas para el desarrollo de los recursos humanos. Lima : Producciones Cantabria 2010.

(658.3124 RENT)

ULRICH David Zenger, Jack y SMALLWOOD, Norm (1999) Liderazgo basado en resultados : de cómo los líderes fortalecen el negocio e incrementan las utilidades. Bogotá : Norma.

(658.4092 ULRI/L)