



I. INFORMACIÓN GENERAL

CURSO	:	Liderazgo de Equipos de Alto Rendimiento
CÓDIGO	:	PR470
CICLO	:	202301
CUERPO ACADÉMICO	:	Navarro Cornejo, Juan Francisco
CRÉDITOS	:	2
SEMANAS	:	16
HORAS	:	2 H (Teoría) Semanal
ÁREA O CARRERA	:	Administración y Gerencia del Emprendimiento

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

Es un curso de carácter práctico y vivencial, el objetivo es contribuir con el desarrollo y fortalecimiento de las habilidades directivas del participante, partiendo de las intrapersonales tales como el autoconocimiento, el poder del protagonismo y la acción reflexiva, respeto a los demás y un alto sentido de integridad de valores y ética. Las competencias de creación y liderazgo de equipos (interpersonales) se construyen a través de la comunicación efectiva, la negociación y manejo del conflicto, la adaptabilidad al cambio, el trabajo en equipo, reconocer el rol más productivo dentro del equipo, el liderazgo y la motivación; de modo tal que pueda construir y fortalecer equipos poderosos en los emprendimientos que realice. El curso busca construir un ser humano mental y emocionalmente sano que se desarrolle eficientemente en cualquier rol de su vida: individual, pareja, amical, como empleado intra-emprendedor y como empresario emprendedor.

IV. LOGRO (S) DEL CURSO

Al finalizar el curso, el estudiante tiene la capacidad de construir, fortalecer y mantener equipos poderosos. Esta capacidad implica que el alumno primero se construye, fortalece y desarrolla a sí mismo.

Competencia: Dirección de Personas

Nivel 1

Explica la importancia de la motivación y el liderazgo para el logro de los objetivos organizacionales y la generación de valor.

Competencia: Gestión de la Información

Nivel 1

Identifica la información cuantitativa y cualitativa que permita explicar cuáles son las variables que afectan el desempeño de la organización.

Competencia: Creatividad

Nivel 1

Identifica nuevas soluciones que le sirven para resolver un problema, centradas en las necesidades de los clientes.

Competencia: Emprendimiento

Nivel 2

Articula los recursos requeridos para la puesta en marcha de los nuevos modelos de negocio previamente identificados.

V. UNIDADES DE APRENDIZAJE

UNIDAD N°: 1 HABILIDADES DE DESARROLLO PERSONAL

LOGRO

Logro de la unidad: Al finalizar la primera unidad, el alumno reconoce su situación actual (a nivel individual y social) y se abre a evaluar cambios para construir un mejor futuro. Crea en si mismo el poder de la ambición a través de fortalecerse, respetarse y valorarse como ser humano. Aprende a generar empatía y fortalecer a otros seres humanos diferenciando entre medios y fines. Desarrollará un plan de desarrollo profesional - personal.

Competencia(s): Dirección de Personas / Gestión de la Información / Creatividad

TEMARIO

SEMANAS 1 Y 2:

Emprendedor - Protagonista:

- Presentación del curso y revisión del contenido del sílabo. Objetivos.
- El Ser, tener y hacer.
- Evaluación personal: de víctima a protagonista.
- Reinterpretar el error El verdadero significado de madurar y crecer: siempre hay un costo.

Evidencias de aprendizaje:

Participación: Tarea Individual ¿ Análisis de la Película ¿Hambre de Poder¿

Bibliografía:

- Muradep, Lidia (2009) Coaching para la transformación personal. Edit. Granica. Argentina.
- Rojas, Enrique (1994) La Conquista de la Voluntad. Label Edit. España.
- Orjeda, Antonio (2007) Mujeres Batalla (tomo I y II). Edit. Norma. Colombia.

SEMANAS 3 Y 4:

Emociones y Emprendimiento:

- Las emociones como motores para desenvolverse y actuar hacia la vida.
- Detenerse para avanzar; la meditación y la relajación.
- Desarrollando la maestría emocional; los 5 componentes.
- Comprender las emociones de los demás.
- El poder de la maestría emocional en mi vida : Entendiendo y administrando mis Emociones.

Evidencias de aprendizaje:

-Participación en clase: Trabajo en equipo. Construcción de Emociones

- Participación: Tarea Individual. Creación de un mapa emocional Éste será enviado por medio del aula virtual (4 pts)
Ver película Intensamente
- Ensayo: Libro Coaching para la Transformación
- Participación: Ejercicio Individual. Inventario de Emociones.

Bibliografía:

- Vivas y Gallego (2007) Educar las Emociones. Edit. Producciones Editoriales. Venezuela.
- Kofman, F. (2014). La Empresa Consciente: como construir valor a través de los valores.
- Goleman, Daniel (1999) la Inteligencia Emocional. Edit. Vergara. Argentina.
- Muradep, Lidia (2009) Coaching para la transformación personal. Edit. Granica. Argentina.

SEMANA 5 y 6:

Integridad, Ética y Negocios:

- Ser protagonista y logro de objetivos: la importancia de los desafíos y fracasos
- Integridad esencial; el éxito más allá del éxito - valores humanos esenciales. CP vs LP.
- Jerarquía entre medios y fines; ¿de adentro hacia afuera o al revés?
- Excelencia, compromiso y disciplina personales
- Aprendiendo de la filosofía, el Estoicismo: aprender a aceptar lo que no se puede cambiar

Análisis de videos

Plenario: debate sobre los contenidos del video

Trabajo individual:

- La rueda de la Vida
- La línea de la Vida

Trabajo grupal: ¿Qué aprendí de mis fracasos?

Exposición del docente

Construcción de escala de Valores

Canvas: Compartir el futuro con el salón.

Análisis crítico de la Línea de la Vida

Jerarquía de Valores: ¿qué es lo realmente importante en mi Vida?

Análisis película: El Lobo de Wall Street

Exposición grupal: 5 leyes del libro ¿Las 48 Leyes del Poder¿

Bibliografía:

- Kofman, F. (2014). La Empresa Consciente: como construir valor a través de los valores. Edit. Santillana, México
- Barylko, Jaime (1997) La Filosofía, Una invitación a Pensar. Edit. Planeta. Argentina
- Greene, Robert (2003) Las 48 Leyes del Poder. Edit. Atlántida. Buenos Aires

Semana 7:

Creación de Futuro:

- Modelo de negocios personal, introducción al presente: desarrollo de los 9 bloques.

- Reconocer visión, valores, conductas poderosas, fortalezas, obstáculos y ambición.
- Armando indicadores SMART.
- Construir el futuro: Coaching de crecimiento personal.
- Plan personal de desarrollo: metas y compromisos.

Evidencias de aprendizaje:

- Desarrollo del plan de acción 2025 con el BMC personal: Grabar un video de 3 minutos donde comparte su plan de futuro con alguien querido.
- DD: Elabora un ensayo sobre su Canvas al 2015.

Bibliografía:

- Osterwalder & Clark (2012) Tu Modelo de Negocio. Edit. Deusto. España.
- Whitmore, John (2010) Coaching El método para mejorar el rendimiento de las Personas. Edit. Paidós. Buenos Aires.

SEMANA 6:

Integridad, Ética y Negocios:

- Ser protagonista y logro de objetivos: la importancia de los desafíos y fracasos.
- Integridad esencial; el éxito más allá del éxito - valores humanos esenciales. CP vs LP.
- Jerarquía entre medios y fines; ¿de adentro hacia afuera o al revés? -Excelencia, compromiso y disciplina personales.
- Aprendiendo de la filosofía, el Estoicismo: aprender a aceptar lo que no se puede cambiar.

Evidencias de aprendizaje:

- Canvas: Compartir el futuro con el salón. -Análisis crítico de la Línea de la Vida.
- Jerarquía de Valores: ¿qué es lo realmente importante en mi Vida?
- Análisis película: El Lobo de Wall .
- Exposición grupal: 5 leyes del libro ¿Las 48 Leyes del Poder¿.

Bibliografía:

- Kofman, F. (2014). La Empresa Consciente: como construir valor a través de los valores. Edit. Santillana, México.
- Barylko, Jaime (1997) La Filosofía, Una invitación a Pensar. Edit. Planeta. Argentina.
- Greene, Robert (2003) Las 48 Leyes del Poder. Edit. Atlántida. Buenos Aires.

HORA(S) / SEMANA(S)

Semanas 1, 2, 3, 4, 5, 6 y 7

UNIDAD N°: 2 HABILIDADES DE DESARROLLO INTERPERSONAL

LOGRO

Logro de la unidad: Reenfocar el significado de los desacuerdos y los conflictos reconociendo al otro como un ¿otro yo¿ legítimo y válido. Identificar el modelo mental personal. Respetar y considerar a los demás a través de opiniones efectivas comunicándose efectiva y productivamente. Aprender a incentivar al otro a comunicarse eficazmente.

Competencia(s): Dirección de personas / Creatividad / Gestión de la Información.

TEMARIO

SEMANAS 9:

Interpretando el mundo: Modelo mental y Creencias

- Los desacuerdos y los conflictos: ¿negativos? ¿Inevitables?
- El controlador y el aprendiz.

-Los modelos mentales: bases y punto de partida para respetar y validar a los demás.

-Opiniones toxicas vs Opiniones efectivas: real.

Evidencias de aprendizaje:

-Análisis de Biografías.

-Identificación de creencias y construcción de creencias poderosas.

-Exposición: Biografías de grandes hombres / Mujeres Batalla.

-Análisis película ¿El Indomable Will Hunting¿.

Bibliografía:

-Ditts (2001) Identificación y cambio de creencias. Edit. Urano.

-Wolk, Leonardo (2007) Coaching: el arte de soplar brasas. Edit. Gran Aldea. Buenos Aires.

-O'Connor, Joseph (2014) Coaching con PNL. Edit. Urano. Barcelona Rijo (Compilador) (1979) Forjadores del Mundo Contemporáneo. Edit. Planeta. España.

SEMANAS 10 Y 11:

El arte de comunicarse: tres aspectos de las conversaciones.

-¿Qué escucha el otro cuando hablamos?

-Reconocer y desactivar conversaciones difíciles.

-Herramientas para desarrollar conversaciones efectivas.

-Mi comunicación: presentar efectivamente mi punto de vista.

-Tu comunicación: estimular al otro a que diga su verdad.

-Las ganancias de la comunicación efectiva en la empresa.

Evidencias de aprendizaje:

-Leer ¿Coaching para la transformación personal¿ de Lidia Mudarep cap. 4 y 6: Define 5 aprendizajes.

-Escucha activa: piensa en una persona de tu ambiente cercano. que conoces poco.

-Columna izquierda: reconstruye una conversación difícil y luego conviértela en una buena conversación. Registra los pasos. -Exposición grupal dinámica teatral ¿ actuar casos de comunicación.

Bibliografía

-Echeverría, Rafael (2006) Ontología del lenguaje. Edit. Granica. Buenos Aires.

-Kofman, F. (2014). La Empresa Consciente: como construir valor a través de los valores. Edit. Santillana, México.

-Muradep, Lidia (2009) Coaching para la transformación personal. Edit. Granica. Argentina.

HORA(S) / SEMANA(S)

Semanas , 8, 9, 10 y 11

UNIDAD N°: 3 HABILIDADES DE LIDERAZGO DE EQUIPOS

LOGRO

Logro de la unidad: Redefinir el concepto de Conflicto para aprovechar la energía generada. Manejo de procesos de negociación efectivos. Reconocer la importancia de la confianza, compromisos y trabajar coordinadamente como equipo. Desarrollar competencias para desarrollar el consenso y armonía a través de la negociación. Desarrollar la capacidad de coordinar adecuadamente. Dar feedback constructivo.

Competencia(s): Dirección de personas / Emprendimiento / Gestión de la Información / Creatividad.

TEMARIO

SEMANAS 12 Y 13:

Aprovechar la energía del conflicto:

- Origen y naturaleza del Conflicto: ¿inevitable y dañino?
- El verdadero problema del conflicto: el ego.
- No todos son iguales; tipos de conflicto -Roles de Belbin: rol personal dentro de un equipo.
- 10 Claves para manejar eficazmente los conflictos personales e interpersonales / organizacionales.
- Las características de una negociación constructiva: el poder de las conversaciones.

Evidencias de aprendizaje:

- Leer ¿La Empresa Consciente¿ de Fredy Kofman cap. 6 pgs 128 - 144: Hacer un mapa conceptual.
- Análisis temporada 1 de la Casa de Papel.-Roles de Belbin: definir y evaluar posibilidades de mejora y cambio.
- Exposición grupal: análisis de películas.

Bibliografía:

- Kofman, F. (2014). La Empresa Consciente: como construir valor a través de los valores. Edit. Santillana, México.
- Maxwell, John (2014) Capacitation 101. Edit. Caribe. Tennessee, EEUU.
- O'Connor, Joseph (2014) Coaching con PNL. Edit. Urano. Barcelona.

SEMANAS 14 Y 15:

El poder de hacer que las cosas sucedan:

- La confianza y El valor del compromiso vs Los incumplimientos.
- La capacidad de Pedir y aceptar las posibles respuestas al pedido: todas son validas.
- La responsabilidad de aceptar pedidos y la construcción de compromisos impecables Las excepciones: ¿Qué sucede si no se cumplen los compromisos? El reclamo y las disculpas productivas.
- Feedback: El poder del elogio y reconocimientos cuando son bien hechos

Evidencias de aprendizaje:

- Exposición grupal sobre la serie La Casa de Papel.
- Informe individual: mi capacidad de trabajar en equipo.

Bibliografía:

- Kofman, F. (2014). La Empresa Consciente: como construir valor a través de los valores. Edit. Santillana, México.
- Alaimo, Martin (2014) Equipos más Productivos. Edit. Kleer. Buenos Aires.
- Whitmore, John (2010) Coaching El método para mejorar el rendimiento de las Personas. Edit. Paidós. Buenos Aires.

HORA(S) / SEMANA(S)

Semanas 12, 13, 14, 15 y 16

VI. METODOLOGÍA

El Modelo Educativo de la UPC asegura una formación integral, que tiene como pilar el desarrollo de competencias, las que se promueven a través de un proceso de enseñanza-aprendizaje donde el estudiante cumple un rol activo en su aprendizaje, construyéndolo a partir de la reflexión crítica, análisis, discusión, evaluación, exposición e interacción con sus pares, y conectándolo con sus experiencias y conocimientos previos. Por ello, cada sesión está diseñada para ofrecer al estudiante diversas maneras de apropiarse y poner en práctica el nuevo conocimiento en contextos reales o simulados, reconociendo la importancia que esto tiene para su éxito profesional.

El estilo de enseñanza del curso se basa en la corriente pedagógica del constructivismo, es por esto que, se le

brinda al estudiante las herramientas necesarias que le permitirán construir su propio conocimiento. El curso utiliza la técnica del aula invertida por medio de investigaciones dentro y fuera del aula, las cuales deberán de contar con exposiciones, análisis de lectura / películas para aplicar favoreciendo el aprendizaje autónomo y significativo. Para lograr esto, es necesario que el estudiante asista a las clases presenciales de manera responsable y le dedique al menos tres horas a la semana, fuera del horario de clases, para realizar las actividades complementarias.

VII. EVALUACIÓN

FÓRMULA

10% (TB1) + 10% (TB2) + 10% (TB3) + 10% (TB4) + 10% (TB5) + 10% (TB6) + 30% (TF1)
+ 10% (PA1)

TIPO DE NOTA	PESO %
TB - TRABAJO	10
TB - TRABAJO	10
TB - TRABAJO	10
TB - TRABAJO	10
TB - TRABAJO	10
TB - TRABAJO	10
PA - PARTICIPACIÓN	10
TF - TRABAJO FINAL	30

VIII. CRONOGRAMA

TIPO DE PRUEBA	DESCRIPCIÓN NOTA	NÚM. DE PRUEBA	FECHA	OBSERVACIÓN	RECUPERABLE
TB	TRABAJO	1	SEMANA 3	Competencia(s): Dirección de Personas / Gestión de la Información / Creatividad	NO
TB	TRABAJO	2	SEMANA 6	Competencia(s): Dirección de Personas / Gestión de la Información / Creatividad	NO
TB	TRABAJO	3	SEMANA 10	Competencia(s): Dirección de Personas / Gestión de la Información / Creatividad	NO
TB	TRABAJO	4	SEMANA 12	Competencia(s): Dirección de Personas / Gestión de la Información / Creatividad	NO
TB	TRABAJO	5	SEMANA 13	Competencia(s): Dirección de Personas / Gestión de la Información / Creatividad	NO
TB	TRABAJO	6	SEMANA 15	Competencia(s): Dirección de Personas / Gestión de la Información / Creatividad	NO
PA	PARTICIPACIÓN	1	SEMANA 15	Competencia(s): Dirección de Personas / Gestión de la Información / Creatividad	NO
TF	TRABAJO FINAL	1	SEMANA 16	Competencia(s): Dirección de Personas / Gestión de la Información / Creatividad	NO

IX. BIBLIOGRAFÍA DEL CURSO

https://upc.alma.exlibrisgroup.com/leganto/readinglist/lists/9511999300003391?institute=51UPC_INST&auth=LOCAL

ANEXO

En este anexo, se encuentran los reglamentos que todo alumno está obligado a leer y a cumplir en su rol de estudiante universitario en la UPC.

REGLAMENTO DE DISCIPLINA DE ALUMNOS :

<https://sica.upc.edu.pe/categoria/reglamentos-upc/sica-reg-26-reglamento-de-disciplina-de-alumnos>

REGLAMENTO PARA LA PREVENCIÓN E INTERVENCIÓN EN CASOS DE HOSTIGAMIENTO SEXUAL- UPC:

<https://sica.upc.edu.pe/categoria/normalizacion/sica-reg-31-reglamento-para-la-prevencion-e-intervencion-en-casos-de-hostiga>