



## Guía docente

### 310099 - 310099 - Comunicación y Negociación

Última modificación: 02/04/2020

**Unidad responsable:** Escuela Politécnica Superior de Edificación de Barcelona  
**Unidad que imparte:** 732 - OE - Departamento de Organización de Empresas.

**Titulación:** GRADO EN CIENCIAS Y TECNOLOGÍAS DE LA EDIFICACIÓN (Plan 2009). (Asignatura optativa).  
GRADO EN ARQUITECTURA TÉCNICA Y EDIFICACIÓN (Plan 2015). (Asignatura optativa).

**Curso:** 2020      **Créditos ECTS:** 3.0      **Idiomas:** Castellano, Catalán

#### PROFESORADO

---

**Profesorado responsable:** jordi vilajosana

**Otros:**

#### COMPETENCIAS DE LA TITULACIÓN A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

---

##### Transversales:

01 EIN N2. EMPRENDEDURÍA E INNOVACIÓN - Nivel 2: Tomar iniciativas que generen oportunidades, nuevos objetos o soluciones nuevas, con una visión de implementación de proceso y de mercado, y que implique y haga partícipes a los demás en proyectos que se deben desarrollar.

02 SCS. SOSTENIBILIDAD Y COMPROMISO SOCIAL: Conocer y comprender la complejidad de los fenómenos económicos y sociales típicos de la sociedad del bienestar; capacidad para relacionar el bienestar con la globalización y la sostenibilidad; habilidad para utilizar de forma equilibrada y compatible la técnica, la tecnología, la economía y la sostenibilidad.

05 TEQ. TRABAJO EN EQUIPO: Ser capaz de trabajar como miembro de un equipo interdisciplinar ya sea como un miembro más, o realizando tareas de dirección con la finalidad de contribuir a desarrollar proyectos con pragmatismo y sentido de la responsabilidad, asumiendo compromisos teniendo en cuenta los recursos disponibles.

04 COE. COMUNICACIÓN EFICAZ ORAL Y ESCRITA: Comunicarse de forma oral y escrita con otras personas sobre los resultados del aprendizaje, de la elaboración del pensamiento y de la toma de decisiones; participar en debates sobre temas de la propia especialidad.

05 TEQ N3. TRABAJO EN EQUIPO - Nivel 3: Dirigir y dinamizar grupos de trabajo, resolviendo posibles conflictos, valorando el trabajo hecho con las otras personas y evaluando la efectividad del equipo así como la presentación de los resultados generados.

06 URI N1. USO SOLVENTE DE LOS RECURSOS DE INFORMACIÓN - Nivel 1: Identificar las propias necesidades de información y utilizar las colecciones, los espacios y los servicios disponibles para diseñar y ejecutar búsquedas simples adecuadas al ámbito temático.

#### METODOLOGÍAS DOCENTES

---

La metodología a utilizar será una combinación entre diferentes instrumentos pedagógicos tradicionales y otros más innovadores:

- ? Clases teóricas.- Exposición formal de temáticas comunicación y negociación.
- ? Clases prácticas: Desarrollo por parte del alumno de casos prácticos.
- ? Tutorías: Orientación al alumno en la exposición de su plan de negocios.
- ? Role playing: se desarrollarán juegos de rol para escenificar situaciones cercanas a la realidad empresarial.
- ? Coffee Meeting: se invitarán emprendedores del sector constructivo para compartir experiencias

#### OBJETIVOS DE APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA

---

## HORAS TOTALES DE DEDICACIÓN DEL ESTUDIANTADO

Tipo	Horas	Porcentaje
Horas grupo mediano	9,0	12.00
Horas grupo grande	12,0	16.00
Horas grupo pequeño	9,0	12.00
Horas aprendizaje autónomo	45,0	60.00

**Dedicación total:** 75 h

## CONTENIDOS

### Tema 1- Técnicas de comunicación en el ámbito profesional

**Descripción:**

- 1.1 Conceptos básicos de comunicación
- 1.2 Tipos de comunicación
- 1.3 Cómo comunicar

**Dedicación:** 32h

Grupo grande/Teoría: 12h

Aprendizaje autónomo: 20h

### Tema 2- La gestión de la marca personal.

**Descripción:**

Se muestra la traducción de 2.1 Què la marca personal? 2.2 Reds socials 2.3 Estratègies de branding personal

Traducir del 2.1 Què la marca personal? 2.2 Rets socials 2.3 Estratègies de branding personal

2.1 'Què la marca personal?

2.2 Redes sociales

2.3 Estrategias de branding personal

**Dedicación:** 32h

Grupo grande/Teoría: 12h

Aprendizaje autónomo: 20h

### Tema 3 La negociación: financiera y proveedores

**Descripción:**

- 3.1 Técnicas de negociación
- 3.2 Tipos de negociación

**Dedicación:** 11h

Grupo grande/Teoría: 6h

Aprendizaje autónomo: 5h



## SISTEMA DE CALIFICACIÓN

---

La evaluación del rendimiento del estudiante se llevará a cabo teniendo en cuenta la implicación de los alumnos en los diferentes debates que se tendrán en clase. Además, se tendrá en cuenta el resultado obtenido por el estudiante en los diferentes casos prácticos (evaluación continua). El desglose de la nota del curso se presenta a continuación:

Evaluación continua (EC): 20%

Trabajos y casos prácticos (CP): 20%

Trabajo final (BP): 60%

Nota final =  $(12:20 \times AC) + (12:20 \times CP) + (0.60 \times BP)$

## BIBLIOGRAFÍA

---

### Básica:

- Puchol Lluís. El Libro de las habilidades directivas. 2a ed. Madrid: Diaz santos, 2006. ISBN 8479787465.
- Perez Ortega, Andrés. Marca personal para Dummies. Barcelona: Alienta, 2014. ISBN 9788432902055.
- Túñez Lopez, Miguel. Comunicación corporativa : claves y escenarios. Barcelona: UOC, 2014. ISBN 9788490643662.