



**Universidad
Nacional del Callao**
Ciencia y Tecnología rumbo al Tercer Milenio



FACULTAD DE INGENIERÍA ELÉCTRICA Y ELECTRÓNICA

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA ELECTRICA

SILABO N° 32 LIDERAZGO Y RELACIONES HUMANAS

I. DATOS GENERALES

1.1 Departamento Académico	:	INGENIERIA ELÉCTRICA
1.2 Semestre Académico	:	2019-B
1.3 Código de la asignatura	:	EE512
1.4 Año / Ciclo	:	V
1.5 Créditos	:	03
1.6 Requisito(s)	:	EG211 Metodica de la Comunicación
1.7 Docente(s)	:	Ing. VARA SANCHEZ JESUS VICENTE..

II. SUMILLA

El curso está orientado a brindar una base teórico-práctico, que permitan desarrollar funciones de liderazgo en un equipo de trabajo y familiarizar a los alumnos ingeniería eléctrica con el rol de emprendedor empresariales, así como en la gestión de los relaciones humanas.

Incluye temas de liderazgo y Relación del ser humano con la sociedad. Coaching. El principio de autoridad. Subalternos. Comunicación empresarial. Conflictos de índole laboral. Paradigmas, Marketing personal, Gestión de recursos humanos y Gestión de Relaciones humanas.

III. COMPETENCIAS Y CAPACIDADES

3.1 COMPETENCIA

Comprender y aplicar los conceptos de liderazgo, recursos humanos y relaciones humanas, en su desarrollo profesional.

3.2 CAPACIDADES

- Conceptualiza la estructura del liderazgo personal y grupal en la organización empresarial.
- Reconoce la terminología de liderazgo. ○ Interiorizar y delinear el rol de recursos humanos en el desarrollo empresarial.
- Analizar, explicar e identificar la importancia de la Relaciones Humanas dentro de la empresa.

3.3 CONTENIDOS ACTITUDINALES

- Utiliza métodos para el desarrollo del liderazgo y los RR.HH..
- Participa en el análisis para la solución de los problemas (trabajo en equipo)

IV. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS Y ACTIVIDADES

I UNIDAD : LAS PERSONAS COMO LIDER				
Oratoria: Arte hablar en público, Liderazgo conceptos básicos, Los 7 hábitos, La meta, Lideres y culturas corporativa clase mundial				
SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	TOTAL HORAS
1	<ul style="list-style-type: none"> • Arte de hablar en público Liderazgo Conceptos básicos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Interpreta la Teoría de arte hablar en público y de liderazgo. • Aplicar procedimiento en el arte de habla en público y de liderazgo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrolla y valora la utilidad del arte de hablar en público y los conceptos básicos de liderazgo.(2) • Trabajo en equipo. (1) 	3h
2	<ul style="list-style-type: none"> • Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva. 	<ul style="list-style-type: none"> • Interpreta la Teoría de los 7 hábitos. • Efectuarr procedimiento de aplicación de los 7 hábitos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrolla y valora la utilidad los 7 hábitos. (2) • Trabajo en equipo (1) 	3h
3	<ul style="list-style-type: none"> ○ La meta un proceso de mejora continua. 	<ul style="list-style-type: none"> • Interpreta la Teoría de la meta Aplicar procedimiento la meta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Valora los conceptos básicos de la meta (2) • Trabajo en equipo(1) 	3h

4	<ul style="list-style-type: none"> Líderes y culturas corporativa clase mundial. Conceptos básicos 	<ul style="list-style-type: none"> Interpreta la Teoría de líderes y cultura clase mundial Aplicar procedimiento de líderes y cultura de clase mundial. 	<ul style="list-style-type: none"> valora los conceptos básicos de líderes y cultura de clase mundial.(2) Trabajo en equipo (1) 	3h

II UNIDAD : LIDERAZGO DE 360 GRADOS

Conocer los conceptos básicos del Mundo es tuyo pero tienes que ganártelo, líderes de 360 grados y liderazgo con o. proposit

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	TOTAL HORAS
5	<ul style="list-style-type: none"> El mundo es tuyo pero tienes que ganártelo Conceptos básicos. 	<ul style="list-style-type: none"> Interpreta la Teoría del mundo es tuyo; • plicar procedimiento del mundo es tuyo. 	<ul style="list-style-type: none"> Valora la utilidad del concepto el mundo es tuyo pero tienes que ganártelo (2). Trabajo en equipo (2) 	3h

6	<ul style="list-style-type: none"> • Líderes de 360 grados. ○ Conceptos básicos 	<ul style="list-style-type: none"> • Interpreta la Teoría líderes 360 grados. • Aplicar procedimiento líderes de 360 grados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Evalúa y valora los 360 grados en los líderes (2). • Trabajo en equipo (1) 	3h
7	<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo con propósito • Conceptos básicos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Interpreta la Teoría del liderazgo con propósito. • Aplicar procedimiento del liderazgo con propósito. 	<ul style="list-style-type: none"> • Evalúa y valora la aplicación del liderazgo con propósito.(2) • Trabajo en equipo. (1) 	3h
8	EXAMEN	PARCIAL		

I UNIDAD III : ESTUDIO DE MERCADO - MERCADOTECNIA				
Estudio de Mercado: Comprende los concepto básico, Investigación, datos, diseño de cuestionario, comportamiento del consumidor;				
Mercadotecnia: Comprende los conceptos básicos, 7P, segmentación, posicionamiento, MKT internacional.				
SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	TOTAL HORAS

9	<ul style="list-style-type: none"> ○ Coaching ○ Conceptos básicos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Interpreta la Teoría de la Investigación de mercado • Aplica formulas para el desarrollo de la investigación de mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Eválua y valora la utilidad de la investigación de mercado(2) • Trabajo en equipo.(2) 	3h
10	<ul style="list-style-type: none"> ○ Administracion Recursos Humanos. ○ Conceptos básicos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Interpreta el comportamiento del consumidor. • Aplica y desarrolla formulas para analizar el comportamiento del consumidor. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Eválua y valora la utilidad del comportamiento del consumidor en el desarrollo profesional (2) ○ Trabajo en equipo (2). 	3h
11	<ul style="list-style-type: none"> • Gestion estrategica de los recursos humanos • Analisis puesto trabajo. • Planificación de los recursos humanos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Interpreta los conceptos de la mercadotecnia, 7P, Segmentación, posicionamiento y mkt internacional. • Utiliza formulas en la resolución de problemas 7P, segmentación, posicionamiento y mkt internacional.. 	<ul style="list-style-type: none"> • Eválua y valora la aplicación de las 7P (2) • Trabajo en equipo (2). 	3h
12	<ul style="list-style-type: none"> • Reclutamiento y selección personal. • Evaluación, compensación y mantenimiento de RRHH. 	<ul style="list-style-type: none"> • Interpreta los conceptos de la segmentación, posicionamiento y mkt internacional. • Utiliza formulas para la aplicación de la segmentación, posicionamiento y mkt internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Evalua y valora los procedimientos para la segmentación, posicionamiento y mkt internacional. (2) • Trabajo en equipo (2) 	3h

UNIDAD IV Mercadotecnia personal y presentación de trabajos

MKT Personal: Comprende los conceptos básicos, la marca, estrategia y el analisis dafo. Presentación de trabajos y semana de liderazgo (presentación de lideres de la especialidad)

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	TOTAL HORAS
13	<ul style="list-style-type: none"> ○ MKT Personal Conceptos básicos Marca personal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Interpretar la Teoría de los conceptos básicos del mkt personal y la marca. 	<ul style="list-style-type: none"> • Valora la utilidad de los conceptos básicos del mkt y la marca personal.(2) • Trabajo en equipo.(1) 	3h
14	<ul style="list-style-type: none"> • Estrategia mkt personal DAFO persoanal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Interpretar la Teoría de los conceptos del Incoterm, Importación y Exportación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Valora la utilidad del Incoterm, y la de Importación Exportación.(2) • Trabajo en equipo.(1) 	3h
15	<ul style="list-style-type: none"> ○ Presenacion y exposición de temas de cada grupo . 	<ul style="list-style-type: none"> • Interpretar los temas de cada grupo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo.(3) 	3h

16	<ul style="list-style-type: none">Semana de Liderazgo	<ul style="list-style-type: none">Aplicar los proveimientos de liderazgo.	<ul style="list-style-type: none">Valora la utilidad de semana de liderazgo.(3)	3h
----	---	---	---	-----------

V. ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

- Expositivo-Interactivo: Disertación del docente y participación del estudiante.
- Demostración: Aplicación de casos para un mejor entendimiento del tema y el estudiante demostrara lo aprendido.
- Discusión Guiada: Discusión de casos entre grupos y determinar las conclusiones.

VI. RECURSOS Y MATERIALES

Equipos: multimedia (proyector, amplificador y ecran), docente y alumnos con computadora personal.

Pizarra acrilica y ambiente adecuado.

Materiales: Separatas, Libros digitales que suministrará junto al avance del curso.

VII. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

$$Pf = \frac{PP + PT + 2EP + 2EF}{6}$$

Pf = Promedio final

PP= Promedio de practicas

PT= Promedio trabajo y exposición.

EP= Promedio examen parcial

EF= Promedio examen final

VIII. FUENTES DE CONSULTA.

8.1 Bibliográficas

- JORGE CIANCAGLINI, 2003. Como hablar bien en público, 2ª. Reimpresión. Editorial Sudamericana SA. México. • STEPHEN R. COVEY. 2003. Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva. 11ª reimpresión. Paidós. Argentina-BA
- ELIAYAHU M. GOLDRATT. 2005. La Meta. Tercera edición Ediciones Díaz de Santos. España.
- KIM WOO CHOONG. 1999. El mundo es tuyo pero tienes que ganártelo. Editorial Iberoamérica. México.
- JOHN C. MAXWELL. 2005. Lider de 360 grados. 1ra Edición. Grupo Nelson .EUA.
- JOHN WHITMORE. 2011. Coaching. El método para mejorar el rendimiento de las personas. Paidós. México
- IDELBERTO CHIAVENATO. 2001. Administración de recursos humanos. Editorial Nomos SA. Colombia.
- ANTONIO CASTILLO. 2010. Introducción a las relaciones públicas. Editor Instituto de Investigación en RR PP. España
- JOSE MARIA ACOSTA VERA, 2006 Marketing personal, Segunda Edición. ESIC Editorial, Madrid España.