

	Proceso: Formulación del Currículo y Plan de Estudios Guía de Cátedra	Código:	DOC11-FO-01
		Versión:	3
		Fecha:	23/05/2019
		Hoja:	Página 1 de 3

1. Identificación del Curso/ Módulo				
Nombre del Curso/ Módulo: HABILIDADES GERENCIALES	Línea de conocimiento: ADMI	Código de materia: ADMI 26005	Número de créditos: 2	
Facultad/ Departamento	ESCUELA DE NEGOCIOS - CORE			
Programa que Administra el curso o módulo	MAE EN ADMIN Y DIREC DE EMPRE			
Niveles de Formación	Técnico Profesional		Especialización	X
	Tecnológico Profesional		Maestría	X
	Profesional		Doctorado	
Modalidad	Presencial	X	Dual	
			Virtual	
Número de horas con acompañamiento del profesor: 24		Número de horas de trabajo independiente: 72		
Fecha de actualización de la guía: 13/03/2023				

2. Conocimientos previos requeridos para el curso

3. Justificación
<p>En los últimos años se han dado cambios trascendentales en el mundo de los negocios que han expandido no solo los campos de influencia de la empresa sino el papel de los colaboradores en las mismas. Los rápidos cambios tecnológicos, la globalización de los mercados y los flujos de información y la conciencia ambiental exigen del individuo no solamente excelentes competencias técnicas propias de su profesión sino habilidades que podríamos denominar de administración definidas como comportamientos observables y habituales que permiten que una persona tenga éxito en su actividad o función. Se identifican pues, las competencias con comportamientos y se diferencian claramente de otros rasgos que pueden llevar al éxito profesional o directivo tales como los conocimientos, las motivaciones, nivel de inteligencia, actitudes, rasgos de personalidad, etc. Las competencias, por tanto, se orientan a la acción, lo que no ocurre en el caso de los conocimientos, aptitudes o de los rasgos de personalidad que, aunque son una condición necesaria para realizar los comportamientos (acciones) no es una condición suficiente. Lo anterior se desarrolla dentro de un marco en donde el enfoque empresarial no se suscribe exclusivamente a ver a la empresa como desarrolladora de estrategias que generen de valor económico para sus accionistas, sino que debe igualmente desarrollar las capacidades de sus empleados logrando que ellos se identifiquen con la misión y visión de la compañía. Así mismo la empresa debe tener en cuenta que su esfera de acción incluye igualmente a otros grupos de interés como proveedores, clientes y la misma comunidad donde impactan sus actividades. Dentro de este contexto los departamentos de recursos humanos entienden que su gestión debe ir dirigida igualmente a lograr identificar aquellas competencias que estén alineadas con la estrategia de la organización y así lograr potencializar la acción directiva. Se busca activar estas habilidades de liderazgo y proveer al alumno habilidades que permitan fortalecer su capacidad como ejecutivo en tres dimensiones: 1) Talento estratégico: Capacidad de desarrollar e implementar estrategias que conduzcan al logro de los buenos resultados con sus grupos de interés. 2) Talento Ejecutivo: Es la capacidad para desarrollar a los colaboradores adaptando en cada momento las tareas a las aptitudes reales de cada uno. 3) Talento de Liderazgo Personal: es la capacidad de crear confianza e identificación de los colaboradores con la misión de la organización. Así mismo la labor de consultoría ha venido adquiriendo preeminencia en el contexto empresarial. La aparición de nuevos conocimientos y técnicas deben ser adquiridos con rapidez por las organizaciones para mantener sus condiciones de sostenibilidad y competitividad, por lo que surge la figura del consultor que crea valor para sus clientes mediante la provisión de consejo y/o asesoría independiente que les permite mejorar su firma en áreas específicas de conocimiento, procesos, estructura organizacional o estrategia, entre otras. Las firmas de consultoría requieren una experticia especial no solo en su campo de conocimiento específico del saber sino en lo que se refiere a identificación de problemas, diagnóstico, desarrollo de soluciones, toma de decisiones e implementación para lo cual se requiere de profesionales con este tipo de competencias y destrezas. Las empresas consultoras como firmas de servicios deben ofrecer propuestas de valor y de mercado alineadas con su papel como propiciadoras del aumento de la productividad y competitividad de sus empresas clientes. El estudiante estará en capacidad de entender la cadena de valor de una firma consultora, sus características funcionales así como las competencias necesarias para identificar problemas empresariales, formular, presentar y comunicar una solución de consultoría</p>

4. Competencias de formación		
Id	Competencia	Resultado de aprendizaje esperado
1	Personales: Desarrollan la confianza y la identificación de los colaboradores. Promueven la profesionalidad y la ejemplaridad.	1 - Identifica áreas de desarrollo personal como autocritica, aprendizaje, creatividad y autoconocimiento. Así mismo establece mecanismos de acción en áreas de auto-control, equilibrio emocional e integridad. 2 - 3 -
2	Interpersonales Permiten el desarrollo de las Interpersonales capacidades de los empleados y su correcta funcionalidad en el trabajo en el trabajo. Dirigidas al trato efectivo de las relaciones interpersonales y todo lo relacionado con la actitud y aptitud de los colaboradores	1 - Establece adecuadas capacidades de liderazgo, desarrollo de personas y comunicación. Conoce y aplica coaching, delegación y empoderamiento. 2 - 3 -
3	Estratégicas Aportan efectividad a la organización. Conocimiento del sector y de la organización, gestión y organización de las actividades, recursos, trato con clientes y establecer adecuadas capacidades de Planificación, gestión del tiempo, gestión de proyectos, trabajo en equipo, gestión de conflictos y toma de decisiones., todo lo que tenga repercusión directa con los resultados. Identifica las variables determinantes del entorno que afectan directa e indirectamente el campo de acción de su negocio. Define los indicadores críticos de éxito de su negocio. Establece y prioriza los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos planteados. Identifica y gestiona los grupos de interés relacionados con su entorno empresarial. Gestiona adecuadamente situaciones de negociación	1 - Establece adecuadas capacidades de Planificación, gestión del tiempo, gestión de proyectos, trabajo en equipo, gestión de conflictos y toma de decisiones., 2 - 3 -

5. Contenidos		
Id	Unidad de aprendizaje	Temáticas
1	La acción directiva en un entorno cambiante.	• El Individuo y la empresa • Características de la cuarta revolución industrial. Los retos para la gerencia. • Tendencias de la nueva tecnología, el mundo digital y su impacto gerencial • Factores críticos de la globalización.
2	El líder estratégico	• Horizontes de gestión: La visión y la misión • Alineamiento aspiraciones personales vs aspiraciones empresariales • Modelos de negocio, planteamientos estratégicos • Relacionamiento con stakeholders • El arte de la toma de decisiones formas más usadas de comercio electrónico. CMS Aplicaciones Libres para comercio electrónico. Modelo de negocios del comercio electrónico
3	Liderazgo Responsable	• Ética de negocios • Gestión de conflictos
4	Las firmas consultoras: Propuesta de valor y factores de competitividad	• Definiciones sobre consultoría • Análisis de Industria o Benchmarking • Cadena de Valor, características distintivas: o Secuencia de operaciones y ventas o Operaciones o Distribución • Principales actividades o Marketing o Comunicaciones o Diseño de proyectos o Data collection y Análisis de Data • Modelo de negocios o Propuesta de modelo de negocios para una firma consultora.

6. Evaluación y calificación

Actividades o tipos de actividades	Porcentaje
Define los criterios de éxito en un negocio	30
Es capaz de priorizar recursos enfocados a objetivos claves	20
Aplica análisis inductivo a situación de estudios de casos	20
Orienta la distribución del tiempo, administración de la información y manejo del stress	30

7. Bibliografía

Casos: El curso debe propender por utilizar la metodología del caso. Ella permite enseñar vivencialmente mediante simulaciones de casos empresariales las habilidades requeridas en la acción directiva.

8. Observaciones

- Se debe tener sesiones en que un empresario destacado presente su caso empresarial