# Programa del curso

## 2022-20

| **Nombre del curso:** | **Habilidades Gerenciales de TI** |
|---|---|
| Créditos: | 4 créditos |
| Profesor(es): | Andrés M. Morales Valenzuela (am.morales@uniandes.edu.co) Maria Isabel Cifuentes (mi.cifuentes@uniandes.edu.co) María Isabel Ordúz Barón (mi.orduz20@uniandes.edu.co) |
| Versión PDF | Click Aquí |

## Descripción

El presente curso tiene el propósito de desarrollar en los participantes habilidades gerenciales o habilidades blandas (soft skills), imprescindibles para dirigir exitosamente: la Gerencia de un proyecto de TI, la Dirección del área de TI de una empresa, o el desarrollo de un emprendimiento en TI.

Por otra parte, en el mundo contemporáneo todos los tipos de negocio se han tenido que volcar hacia las tecnologías de información y comunicación, el manejo de ese conocimiento técnico es clave; sin embrago para que resulte exitosa la Gestión en TI, y en Negocios de TI, debe complementarse con el desarrollo y aprendizaje de Habilidades Gerenciales.

En este espacio académico se estudian las siguientes habilidades gerenciales: Liderazgo e inteligencia emocional, gerencia y comunicación, emprendimiento en TI, gestión del cambio, habilidades gerenciales en TI, el poder de los datos. Desarrollo personal y relacionamiento; y algunas reflexiones sobre nuestro futuro asociado a los desarrollos de TI

En el módulo de Negociación y equipos efectivos se estudia la Negociación; distributiva, por principios e integrativa, manejo de conflictos, diseño y desempeño de equipos de trabajo y construcción de consenso. Adicionalmente, en el curso se desarrolla un módulo corto sobre relaciones públicas y protocolo en el mundo empresarial; pues este conocimiento es vital para gestionar relaciones públicas y sociales; es una herramienta esencial en la vida de cualquier profesional, para un desempeño exitoso en un mundo global.

# Objetivos

### RELACIONES PÚBLICAS Y PROTOCOLO EN LA EMPRESA

- El uso adecuado de las reglas básicas de estos temas dará un tono de altura, respeto y educación a los profesionales y además los ayudará a proyectar una imagen exitosa.
- Lograr identificar las fortalezas y debilidades de cada uno, para poder proyectar una imagen personal y profesional exitosa.
- Obtener herramientas que permitirán a los estudiantes proyectarse de una manera segura en diversos contextos.
- Aportar los conocimientos suficientes de protocolo empresarial, comportamiento y experiencias, para lograr resolver situaciones diarias acertadamente, en el mundo empresarial y multicultural.
- Lograr Obtener las herramientas necesarias para lograr comportamientos exitosos a través de las prácticas de etiqueta.

### NEGOCIACIÓN Y EQUIPOS EFECTIVOS

- Planear estratégicamente una negociación identificando el escenario, tipo y estrategias aplicables a la misma.
- Orientar un equipo identificando las buenas prácticas en la creación y gestión del mismo.
- Prevenir y manejar conflictos analizando la situación y las estrategias para su gestión.

### HABILIDADES GERENCIALES DE TI

- Aprender en qué consiste la inteligencia social y la biología del liderazgo.
- Estudiar algunos principios de liderazgo.
- Comprender y aplicar elementos y desarrollos de comunicación como parte clave de las habilidades gerenciales.
- Conocer sobre la gestión del cambio organizacional y personal.
- Aprender principios sobre emprendimiento y management en TI.

# Plan de temas

### I. Módulo de Negociación y equipos efectivos.

- Presentación del programa. Fundamentos de negociación. EL NEGOCIADOR EFECTIVO Habilidades del negociador. NEGOCIACIÓN DISTRIBUTIVA Características y tácticas. PREPARACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN Mapa de la Negociación.
- NEGOCIACIÓN INTEGRATIVA MODELO NEGOCIACIÓN POR PRINCIPIOS. Negociación por principios: Elementos y principios.
- FORMANDO EQUIPOS EFECTIVOS. Fundamentos de equipos. Principios de los equipos. Diseño del equipo. Equipos Negociadores.
- NEGOCIACIÓN INTEGRATIVA. Negociación integrativa: Características y

estrategias. Negociaciones complejas.
- PROCESOS DE LOS EQUIPOS EFECTIVOS La comunicación en el equipo. Distribución de la información. Toma de decisiones. Sesgos en la toma de decisiones.
- NEGOCIACIÓN EN SITUACIONES DIFICILES Intereses, derecho y poder Herramientas comunicacionales.

**II. Relaciones públicas y protocolo de la empresa.**

- LA IMAGEN PROFESIONAL
- RELACIONES PÚBLICAS PARA EMPRESARIOS
- EL PROTOCOLO.

**III. Módulo de Habilidades Gerenciales en TI.**

- Inducción al módulo.
- Inteligencia social y habilidades para el liderazgo.
- Comunicación, gerencia y liderazgo de TI.
- Cambio Organizacional y TI.
- Habilidades Gerenciales y TI.
- Poder y datos, relaciones interpersonales y las grandes personas.
- Nosotros Líderes y el futuro.

# Bibliografía


- Páez Gabriunas, Iliana, Diez competencias del dirigente líder, Un marco conceptual desde el enfoque del liderazgo transformacional Universidad Externado de Colombia, 2012
- Echavarría, Rafael. Ontología del lenguaje, Comunicaciones Noreste Ltda, 2011
- Nakamoto Steve, Habla como un triunfador, Taller del éxito, Inc., 2013
- Kotter, Jhon P., Liderar el cambio, Harvard Business Review, 2011
- Drucker, Peter F., Gestionarse a sí mismo, Harvard Business Review, 2005
- Jhon Maxwell, Ética, la única regla para tomar decisiones, Peniel, 2013.
- THOMPSON, Leigh., The Mind and Heart of the Negotiator. Second Edition, Pearson/ Prentice Hall, 2001
- FISHER, Roger y ERTEL, Danny, Sí¡de Acuerdo!: En la práctica, Grupo Editorial Norma, 2006
- ROSENBERG, Marshall B, Comunicación No violenta: El lenguaje de la compasión, Ediciones Urano,2000
- LAX, David y SEBENIUS, James, Negociación tridimensional, Grupo editorial Norma,2007
- URY, William, Brett, Jeane y Golberg, Stephen., Cómo resolver disputas: Diseño de sistemas para reducir los costos del conflicto, Rubinzal-Culzoni Editores, 1995
- FISHER, Roger y SHAPIRO, Daniel., Las emociones en la negociación, Norma, 2007
- THOMPSON, Leigh., Making the team: A guide for managers, Pearson/Prentice Hall, 2004
- LARSON, Carl y LAFASTO, Frank., Teamwork- What must go rigth/What can go wrong, SAGE Publications, 1989

- LENCIONI, Patrick, The five dysfunctions of a team: a leadership fable, Jossey-Bass, 2002