



Desarrollo de Competencias
Profesionales II/
Development of professional
competences II

Grado en Turismo



UNIVERSIDAD
NEBRIJA

GUÍA DOCENTE

Asignatura: Desarrollo de Competencias Profesionales II/ Development of professional competences II

Titulación: Grado en Turismo

Carácter: Obligatoria

Idioma: Castellano/ Inglés

Modalidad: Presencial

Créditos: 6

Curso: 2º

Semestre: 2º

Profesores/Equipo Docente: Ana Carballal, Aida Maoudj, Beatriz Contreras, Carlos G^a Crespo, Coral Sánchez, David G^a Rodríguez, Elisabeth Neckenig, Fernando Sanz, Juan José Roca, Leire Bullaín, Llanos de Miguel, Maite Uribarri, Óscar Crespo, Óscar Redondo, Raquel Gómez, Tania Ugena, Vicente Pastor, Elisa Riera

1. COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1.1. Competencias

CG 4. Capacidad para la solución de problemas

CG 5. Adaptación a nuevas situaciones y estados de crisis

CG 6. Habilitar para desarrollar la capacidad de organización y planificación de los procesos

CG 7. Desarrollo de trabajo en equipo

CG 8. Facilidad de comunicación oral y escrita en la lengua nativa.

CG 9. Motivar un elevado razonamiento crítico

CG 10. Ejercicio de la actividad laboral en equipos interdisciplinarios

1.2. Resultados de aprendizaje

Aplicar herramientas para el conocimiento de uno mismo, y llevar a cabo un proceso sistemático de detección de áreas de auto-mejora y puesta en marcha de las medidas correspondientes.

Comprender la importancia de la inteligencia emocional en la eficacia personal e interpersonal.

Planificar y gestionar el tiempo y las responsabilidades de acuerdo a un criterio estratégico prefijado.

Aplicar modelos y técnicas de organización, de gestión de la información, resolución de problemas, toma de decisiones, razonamiento crítico, análisis y síntesis, aprendizaje autónomo, creatividad, o liderazgo entre otros aspectos de las relaciones interpersonales.

Autorregular su conducta según las necesidades y exigencias de cada situación.

Trabajar en equipo en un entorno multicultural, internacional e interdisciplinar, aceptando y valorando la diversidad y la existencia de otras culturas y costumbres.

Valorar la importancia de la calidad en el trabajo realizado.

Comunicarse de forma efectiva en lengua nativa.

Iniciar y mantener una estrategia de búsqueda de empleo y desarrollo profesional.

Confeccionar los documentos, muestras de trabajo y soportes necesarios para ofrecer una candidatura atractiva ante un proceso de búsqueda de empleo.

2. CONTENIDOS

2.1. Requisitos previos

Ninguno.

2.2. Descripción de los contenidos

A lo largo de Desarrollo de Competencias Profesionales II, el alumno consolidará sus habilidades de comunicación en equipos de trabajo, y adquirirá recursos para el emprendimiento, solución de problemas y gestión del cambio.

In Development of Professional Competences II, the student will consolidate their communication skills in work teams, and acquire resources for entrepreneurship, problem solving and change management.

2.3. Contenido detallado

Unidad 1. Emprendimiento

- 1.1 Iniciativa
- 1.2 Creatividad e innovación

Unidad 2. Comunicación en equipos de trabajo diversos y multiculturales

- 2.1 Trabajo en equipos diversos y multiculturales
- 2.2 Habilidades interpersonales

Unidad 3. Gestión del cambio

- 3.1 Flexibilidad, adaptabilidad
- 3.2 Toma de decisiones

Unidad 4. Solución de problemas

- 4.1 Gestión del conflicto
- 4.2. Negociación

2.4. Actividades Dirigidas

Actividad Dirigida 1 (AD1): Interactuando con el entorno: aplicación de una o varias herramientas de autoanálisis y desarrollo de la conciencia de uno en relación con los demás. Reflexión sobre los resultados y su conexión con los objetivos personales.

Actividad Dirigida 2 (AD2): Proyecto final. Proyecto en equipo basado en la metodología Design Thinking. Generación de ideas de proyectos pre-profesionales o de contenido social, pasando por todas las fases de dicha metodología, empatizar, definir, idear, prototipar y testear.

Actividad dirigida 3 (AD3): Gestión del cambio. Actividad relacionada con el tema de la Gestión del cambio. El profesor escogerá la actividad que considere más adecuada para trabajar la flexibilidad y la adaptación al cambio de los alumnos.

Actividad Dirigida 4 (AD4): Negociación. Actividad relacionada con el tema de Negociación, role-play, caso práctico o cualquier otra que el profesor considere oportuna para que los alumnos adquieran la competencia de Negociación

2.5. Actividades formativas

ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	PRESENCIALIDAD
Clases prácticas	43,5	29
Tutorías	15	10
Trabajo personal del alumno	75	50
Evaluación	16,5	11

3. SISTEMA DE EVALUACIÓN

3.1. Sistema de calificaciones

El sistema de calificaciones finales se expresará numéricamente del siguiente modo:

0 - 4,9 Suspenso (SS)

5,0 - 6,9 Aprobado (AP)

7,0 - 8,9 Notable (NT)

9,0 - 10 Sobresaliente (SB)

La mención de "matrícula de honor" podrá ser otorgada a alumnos que hayan obtenido una calificación igual o superior a 9,0.

3.2. Criterios de evaluación

Para superar con éxito cualquier materia/asignatura, el alumno debe aprobar la prueba final presencial. Esto es, en la prueba final se debe alcanzar una calificación igual o superior a 5 en una escala de 0-10, siendo 0 la nota mínima y 10 la máxima.

Modalidad Presencial:

Convocatoria Ordinaria

Sistema de Evaluación	Porcentaje %
Participación, prácticas, proyectos o trabajos de asignaturas	45
Exámenes parciales	20
Examen final	25
Portafolio final	10

Convocatoria Extraordinaria

Sistema de Evaluación	Porcentaje %
Participación, prácticas, proyectos o trabajos de asignaturas	50
Examen Final	50

Requisitos

Para aprobar la asignatura es imprescindible:

- a) Que las notas del examen final y del Portafolio final sean, al menos, de 5 sobre 10.
- b) Debido a la naturaleza práctica de la asignatura y de acuerdo con el Reglamento General del Alumnado, se recuerda a los alumnos que la asistencia es obligatoria y que la posibilidad de presentarse a las convocatorias ordinaria y extraordinaria se restringe a los alumnos que han asistido a clase con regularidad (al menos un 75%).

3.3. Restricciones

Calificación mínima

Para poder hacer media con las ponderaciones anteriores es necesario obtener al menos una calificación de 5 en la prueba final.

Asistencia

El alumno que, injustificadamente, deje de asistir a más de un 25% de las clases presenciales podrá verse privado del derecho a examinarse en la convocatoria ordinaria.

Normas de escritura

Se prestará especial atención en los trabajos, prácticas y proyectos escritos, así como en los exámenes tanto a la presentación como al contenido, cuidando los aspectos gramaticales y ortográficos. El no cumplimiento de los mínimos aceptables puede ocasionar que se resten puntos en dicho trabajo.

3.4. Advertencia sobre plagio

La Universidad Antonio de Nebrija no tolerará en ningún caso el plagio o copia. Se considerará plagio la reproducción de párrafos a partir de textos de auditoría distinta a la del estudiante (Internet, libros, artículos, trabajos de compañeros...), cuando no se cite la fuente original de la que provienen. El uso de las citas no puede ser indiscriminado. El plagio es un delito.

En caso de detectarse este tipo de prácticas, se considerará Falta Grave y se podrá aplicar la sanción prevista en el Reglamento del Alumno.

4. BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía básica

- SIMON SINEK (2017). Los líderes comen al final. Empresa Activa
- PATRICK LENCIONI (2022) Las cinco disfunciones de un equipo: Un inteligente modelo para formar un equipo cohesionado y eficaz. Narrativa empresarial.
- LIZ WISEMAN (2013) Multiplicadores. Conecta.
- CHIP HEATH Y DAN HEATH. (2011) Switch como cambiar las cosas cuando cambiar es difícil. VINTAGE.
- EDWARD DE BONO (2019) Seis sombreros para pensar. Planeta.
- LUIS MONDREGO RUIZ (2021) Érase una vez... La Creatividad. Editorial Independiente

- PABLO M LINZOAIN (2020) Nunca Temas Negociar: 7 principios para obtener resultados . Agencia española del ISBN.

Bibliografía complementaria

- HUETE, L.M. (2015). Liderar para el bien común. Barcelona: LID.
- AGUILAR, J. (2014). Diario emprendedor. Madrid: Aguilar.
- VVAA. (2006). Qué hacer cuando la diversidad de personas genera conflictos (Los casos de Harvard). Harvard Business Review. Barcelona: Empresa Activa.