# Habilidades directivas

## MÁSTER UNIVERSITARIO EN GESTIÓN INTERNACIONAL DE LA EMPRESA / MBA IN INTERNATIONAL MANAGEMENT

***UNIVERSIDAD INTERNACIONAL MENÉNDEZ PELAYO***

Másteres Universitarios

**Este documento puede utilizarse como documentación de referencia de esta asignatura para la solicitud de reconocimiento de créditos en otros estudios. Para su plena validez debe estar sellado por la Secretaría de Estudiantes UIMP.**

# DATOS GENERALES

## Título asignatura

Habilidades directivas

## Código asignatura

102807

## Curso académico

2025-26

## Planes donde se imparte

MÁSTER UNIVERSITARIO EN GESTIÓN INTERNACIONAL DE LA EMPRESA / MBA IN INTERNATIONAL MANAGEMENT

## Créditos ECTS

3

## Carácter de la asignatura

OBLIGATORIA

## Duración

Cuatrimestral

## Idioma

Español/inglés

# CONTENIDOS

## Contenidos

• Perception: The important of perception in intercultural communication and business. Concepts of overconfidence, visual illusion, value incongruence and the perfect translation assumption.

• Structuring your presentation correctly and focusing on crafting the correct message. Starts, Ends, Middle. Presentation Practice. Presentation Theory: Rhetoric and Stories. Persuasion. Presentation Practice.

• De Bono’s theory on meetings.

• Creativity

• Negotiation: Preparation, Key variables. Listening and Questioning. Opening

• Negotiations: Proposals.

• Communication styles

# RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y DE FORMACIÓN

## Conocimientos

CO1 - Aprender sobre analíticas para la gestión de empresas en entornos dinámicos y complejos, tal como es el entorno internacional.

CO2 - Adquirir un cuerpo de conocimientos teóricos y prácticos, así como las habilidades de aprendizaje, que permitirá a aquellos que sigan interesados continuar desarrollando estudios posteriores más especializados en el ámbito de la investigación avanzada o estudios de doctorado.

CO3 - Dominar las herramientas básicas de las tecnologías de la información y las comunicaciones para el ejercicio de su profesión y para el aprendizaje.

CO4 - Comprender los conceptos, teorías e instrumentos para analizar y desarrollar planes de internacionalización empresarial.

CO5 - Comprender la naturaleza de los problemas en la organización y por tanto la aplicación de herramientas idóneas a través del desarrollo de las capacidades analíticas.

CO6 - Adquirir las técnicas para la redacción profesional de documentos y la presentación de informes en el ámbito de los negocios internacionales.

## Habilidades

H1 - Aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos, con un alto grado de autonomía, en empresas tanto nacionales como internacionales, sean pequeñas o medianas o empresas de dimensión más multinacional, e incluso en organizaciones no empresariales pero cuya gestión requiera una visión internacional.

H2 - Aplicar las capacidades de análisis adquiridas en la definición y planteamiento de nuevos problemas y en la búsqueda de soluciones tanto en un contexto empresarial de ámbito nacional como internacional.

H3 - Ser capaz de recabar, registrar e interpretar datos macroeconómicos, información de países, información sectorial y empresarial, datos financieros y contables, datos estadísticos, y resultados de investigaciones relevantes para sistematizar los procesos de toma de decisiones empresariales en entornos internacionales.

H4 - Aplicar el procedimiento adecuado a la consecución de un objetivo empresarial de ámbito internacional.

H6 - Manejar plataformas digitales, medios tecnológicos, audiovisuales e informáticos para la búsqueda de información y la comunicación eficaz de los proyectos empresariales.

H8 - Analizar los resultados de la investigación de mercados y competencia para proponer orientaciones estratégicas y acciones operativas.

H9 - Gestionar un proyecto de internacionalización empresarial y asumir responsabilidades directivas.

## Competencias

C1 - Trabajar en equipos multidisciplinares y multiculturales, en situaciones de alta exigencia en cuanto a tiempos (plazos de diseño y ejecución de proyectos y casos) y resultados se refiere.

C2 - Desarrollar actividades empresariales y personales dentro de los comportamientos éticos y de responsabilidad social más estrictos, así como para desarrollar una sensibilidad hacia temas sociales y medioambientales.

C3 - Expresarse correctamente, tanto de forma oral como escrita en español e inglés, manteniendo una imagen adecuada en su actividad profesional.

C4 - Liderar el proceso de diseño de la estrategia internacional.

C5 - Trabajar en equipo primando la precisión de los resultados y la solvencia y originalidad de las proposiciones.

C6 - Liderar y desarrollar procesos de negociación empresarial internacional.

# PLAN DE APRENDIZAJE

## Actividades formativas

| Denominación | Horas | %presencial |
|---|---|---|
| AF2 Clases prácticas | 21 | 100 |
| AF3 Trabajos individuales y en grupo | 30 | 10 |
| AF5 Trabajo autónomo del estudiante | 24 | 0 |

## Metodologías docentes

There is a combination of different methodologies used on the course:

• Learning by receiving: The participant will receive information in lectures and in reduced groups which they will have to study, discuss and apply.

• Learning by doing: Giving presentations, participating in meetings and negotiations. Most homework will be relevant to work done in class so preparation outside will be directly connected to subsequent practice.

• Learning by using tested models

# SISTEMA DE EVALUACIÓN

## Descripción del sistema de evaluación

The evaluation of the subject in its standard format will consist of three broad lines:

In class: 40 %

• Group Presentation 20%
• Individual Journals & Participation 20%

Out of class: 30 %

• Forum Entries (Individual) 10%
• Group Project Paper 20%

Exams: 30%

• Final exam 30%

+/- 10% The instructors can change the final mark depending on the quantity/quality of interventions of the student both in class, in the on-line forums and with ideas presented in the out of class work.

Evaluation criteria: In the case of each element clear guidelines will be given on what is expected from each presentation, negotiation or exercise so the students know what they will have to do to get maximum points.

In its second and following rounds of evaluations (in the case that the student misses or fails the first round) 100% of the qualification will be a result of an exam which could be a multiple choice and/or an essay and in a format that will be announced with sufficient time beforehand.

# PROFESORADO

## Profesor responsable

**Anglin , Brendan**

*Master en Relaciones Internationales.*

*Director de Fresh Ideas Internacional.*

## Profesorado

**Caso de los Cobos Tapia, Gabriela**

*Master en Comunicación Corporativa del Instituto de Empresa*

*Directora Académica en el IE Universidad*

*IE Universidad*

**Cifuentes Huertas, Pedro**

*Profesor asociado*

*IE Business School / IE University / diario ABC*

**Bjorn , Beam**

*Professor & Geopolitical Expert*

*Head of tech and geopolitical consulting and research at Arcano partners*

*IE Business School/ Arcano Partners*

# BIBLIOGRAFÍA Y ENLACES RELACIONADOS

## Bibliografía

### COURSE READING (RECOMMENDED, NOT OBLIGATORY)

• The Negotiation Jungle, Brendan Anglin & Cristina Manso

• Getting to Yes, Fisher, Ury, Patton.

• Getting Past No, William Ury

• Bargaining for Advantage, Richard Shell.

• Six Thinking Hats, Edward de Bono

• Thinkertoys, Michalko

• Presentation Zen, Garr Reynolds

• Presenting to Win, Jerry Weissman

• The Culture Map. Erin Meyer.