

## 310099 - Comunicació i Negociació

Unitat responsable: 310 - EPSEB - Escola Politècnica Superior d'Edificació de Barcelona  
Unitat que imparteix: 732 - OE - Departament d'Organització d'Empreses  
Curs: 2018  
Titulació: GRAU EN ARQUITECTURA TÈCNICA I EDIFICACIÓ (Pla 2015). (Unitat docent Optativa)  
GRAU EN CIÈNCIES I TECNOLOGIES DE L'EDIFICACIÓ (Pla 2009). (Unitat docent Optativa)  
Crèdits ECTS: 3 Idiomes docència: Català, Castellà

### Professorat

Responsable: jordi vilajosana

### Competències de la titulació a les quals contribueix l'assignatura

#### Transversals:

- 01 EIN N2. EMPRENEDORIA I INNOVACIÓ - Nivell 2: Prendre iniciatives que generin oportunitats, nous objectes o solucions noves, amb una visió d'implementació de procés i de mercat, i que impliqui i faci partícips als altres en projectes que s'han de desenvolupar.
- 02 SCS. SOSTENIBILITAT I COMPROMÍS SOCIAL: Conèixer i comprendre la complexitat dels fenòmens econòmics i socials típics de la societat del benestar; capacitat per relacionar el benestar amb la globalització i la sostenibilitat; habilitat per usar de forma equilibrada i compatible la tècnica, la tecnologia, l'economia i la sostenibilitat.
- 05 TEQ. TREBALL EN EQUIP: Ser capaç de treballar com a membre d'un equip, ja sigui com un membre més, o realitzant tasques de direcció amb la finalitat de contribuir a desenvolupar projectes amb pragmatisme i sentit de la responsabilitat, tot assumint compromisos considerant els recursos disponibles.
- 04 COE. COMUNICACIÓ EFICAÇ ORAL I ESCRITA: Comunicar-se de forma oral i escrita amb altres persones sobre els resultats de l'aprenentatge, de l'elaboració del pensament i de la presa de decisions; participar en debats sobre temes de la pròpia especialitat.
- 05 TEQ N3. TREBALL EN EQUIP - Nivell 3: Dirigir i dinamitzar grups de treball, resolent-ne possibles conflictes, valorant el treball fet amb les altres persones i avaluant l'efectivitat de l'equip així com la presentació dels resultats generats.
- 06 URI N1. ÚS SOLVENT DELS RECURSOS D'INFORMACIÓ - Nivell 1: Identificar les pròpies necessitats d'informació i utilitzar les col·leccions, els espais i els serveis disponibles per dissenyar i executar cerques simples adequades a l'àmbit temàtic.

### Metodologies docents

La metodologia a utilitzar serà una combinació entre diferents instruments pedagògics tradicionals i altres més innovadors:

- ? Classes teòriques.- Exposició formal de temàtiques comunicació i negociació.
- ? Classes pràctiques: Desenvolupament per part de l'alumne de casos pràctics.
- ? Tutories: Orientació al alumne en la exposició del seu pla de negocis.
- ? Role playing: es desenvoluparan jocs de rol per escenificar situacions properes a la realitat empresarial.
- ? Coffee Meeting: es convidaran emprenedors del sector constructiu per compartir experiències

### Objectius d'aprenentatge de l'assignatura

## 310099 - Comunicació i Negociació

### Hores totals de dedicació de l'estudiantat

Dedicació total: 75h	Hores grup gran:	12h	16.00%
	Hores grup mitjà:	9h	12.00%
	Hores grup petit:	9h	12.00%
	Hores activitats dirigides:	0h	0.00%
	Hores aprenentatge autònom:	45h	60.00%

### Continguts

<p><b>Tema 1 Tècniques de comunicació en l'àmbit professional</b></p>	<p>Dedicació: 32h</p> <p>Grup gran/Teoria: 12h</p> <p>Aprenentatge autònom: 20h</p>
<p>Descripció:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1.1 Conceptes bàsics de comunicació</li> <li>1.2 Tipus de comunicació</li> <li>1.3 Com comunicar</li> </ul>	
<p><b>Tema 2 ? La gestió de la marca personal.</b></p>	<p>Dedicació: 32h</p> <p>Grup gran/Teoria: 12h</p> <p>Aprenentatge autònom: 20h</p>
<p>Descripció:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>2.1 Què la marca personal?</li> <li>2.2 Rets socials</li> <li>2.3 Estratègies de branding personal</li> </ul>	
<p><b>Tema 3 ? La negociació: financera i proveïdors</b></p>	<p>Dedicació: 11h</p> <p>Grup gran/Teoria: 6h</p> <p>Aprenentatge autònom: 5h</p>
<p>Descripció:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>3.1 Tècniques de negociació</li> <li>3.2 Tipus de negociació</li> </ul>	

## 310099 - Comunicació i Negociació

### Sistema de qualificació

L'avaluació del rendiment de l'estudiant es durà a terme tenint en compte la implicació dels alumnes en els diferents debats que es tindran en classe. A més, es tindrà en compte el resultat obtingut per l'estudiant en els diferents casos pràctics (avaluació continuada). El desglossament de la nota del curs es presenta a continuació:

Avaluació continuada (AC): 20%  
Treballs i casos pràctics (CP): 20%  
Treball final (BP): 60%

Nota final =  $(0.20 \times AC) + (0.20 \times CP) + (0.60 \times BP)$

### Bibliografia

#### Bàsica:

- Puchol Lluís. El Libro de las habilidades directivas. 2a ed. Madrid: Diaz santos, 2006. ISBN 8479787465.
- Perez Ortega, Andrés. Marca personal para Dummies. Barcelona: Alienta, 2014. ISBN 9788432902055.
- Túñez Lopez ,Miguel. Comunicación corporativa : claves y escenarios. Barcelona: UOC, 2014. ISBN 9788490643662.