

PROGRAMA DE LA ASIGNATURA					
DATOS BÁSICOS DE LA ASIGNATURA					
TITULACIÓN: LEINN-Grado en Liderazgo Emprendedor e Innovación					
NOMBRE: AUTOGESTIÓN Y GESTIÓN DE EQUIPOS II					
TIPO	Formación básica		Obligatoria	X	Optativa
CRÉDITOS TOTALES (ECTS): 3 ECTS					
CURSO : 3º			CUATRIMESTRE: 2º		
AREA DE CONOCIMIENTO: Empresa					
MÓDULO: La innovación en red como motor de la creación de valor					
MATERIA: Autogestión y gestión de equipos					
IDIOMA: Inglés					
DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA					
<p>1. OBJETIVO Crear y desarrollar un equipo es otro de los grandes procesos de crecimiento individual en el grado. Dentro de una team coop las personas aprenden unas de otras por medio del intercambio de experiencias prácticas y conocimiento obtenido de los libros.</p>					
<p>2. CONOCIMIENTOS PREVIOS Se deberá de haber cursado y superado Autogestión y gestión de equipos I</p>					
<p>3. COMPETENCIAS</p> <p>3.1 Competencias específicas</p> <p>- El/la teampreneur comprende tanto en la teoría como en la práctica las formas de comunicación que existen dentro del equipo (diálogo). Entiende cómo se desarrolla el equipo y también cómo se pueden llevar las capacidades que hay dentro del mismo a la práctica.</p> <p>- El/la teampreneur posee las bases del aprendizaje en equipo y sabe cómo crear valores comunes y reglas para un equipo. Entiende cómo se forma y dirige un equipo tanto en la teoría como en la acción.</p> <p>- El/la teampreneur sabe cómo utilizar eficientemente sus cualidades dentro del equipo y entiende cómo se llevan a la práctica las teorías sobre el flujo del conocimiento.</p>					
<p>4. METODOLOGÍA:</p> <p>La metodología que emplearemos para abordar el curso se basa en las siguientes herramientas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sesiones de equipo en el aula desarrollando teoría y conceptos asociados a las materias y a los proyectos individuales y de equipo - Realización de proyectos internos de la team company - Realización de proyectos con empresas reales - Lectura de libros y redacción de informes individuales - Asunción de posiciones de liderazgo en equipo y en proyectos - Seminarios, charlas y sesiones monográficas de ponentes - Tutoría grupal o individual y evaluación 					

5. TEMARIO

- EL EQUIPO COMO MOTOR PARA LA REALIZACIÓN DE PROYECTOS
- LAS BASES DEL LIDERAZGO PARA EL DESARROLLO DE EQUIPOS
- LAS BASES DEL LIDERAZGO PARA LA CREACIÓN Y CIRCULACIÓN DEL CONOCIMIENTO

6. BIBLIOGRAFÍA Y OTRAS FUENTES DE INFORMACIÓN

- The Discipline of Teams (Harvard Business Review Classics), Jon R. Katzenbach and Douglas K. Smith (2009)
- The wisdom of teams, Jon R. Katzenbach and Douglas K. (1992)
- The Winner Within, Pat Riley (1993)

* Los teampreneurs cuentan con la lista de libros (The art of Reading 2016/2017) de Mondragon Team Academy

7. EVALUACIÓN

Las actividades formativas que se desarrollarán a lo largo de las materias se evaluarán atendiendo a las competencias con indicadores específicos asignados que permitirán:

- Evaluar y acreditar el cumplimiento de los objetivos mínimos en cada asignatura a nivel de equipo. Esta valoración corresponderá como máximo al 70% de la nota final individual del alumno.
- Evaluar el desempeño específico del alumno en asignatura específica gracias a un proceso de evaluación 360º que se lleva a cabo semestralmente. Esta evaluación incorpora el input del resto de compañeros de la empresa (team company), sus clientes, profesores docentes y el tutor de la empresa (team company). Esta valoración corresponderá como mínimo a un 30% de la nota final individual.

Del mismo modo se han definido los siguientes indicadores específicos que cada alumno de cada empresa (team company) ha de cumplir para superar la asignatura a final del curso:

1. Compartimos el aprendizaje obtenido de los clientes en las TS mediante los Post-motorolas.
2. Hacemos el Post-Motorola después de cada visita y lo subimos al repositorio digital en un periodo corto de tiempo.
3. Realizamos regularmente todos los del equipo sesiones de materialización (birth giving), por lo menos cuatro al año, de los cuales mínimo 2 son para clientes. Siempre elaboramos los informes de los birth-givings, así como de las training sessions (acta) y se cuelgan online.
4. Hemos superado la fase del equipo falso y por ello sabemos hacer frente a los conflictos internos del equipo. Ello nos ha convertido claramente en un equipo potencial ("Team discipline" de Katzenbach)
5. Cada miembro del equipo ha hecho y compartido en una training session un ensayo de reflexión sobre el desarrollo de la team coop.
6. Sabemos cómo utilizar la red de contactos (network) tanto para hacer negocios como para aprender. Sabemos alimentar nuestra red.
7. Hemos desarrollado 3 proyectos de largo plazo en co-creación con nuestros clientes.
8. Hemos creado una atmósfera de confianza donde tanto los clientes como nosotros nos encontramos a gusto a la hora de expresar nuestra opinión.
9. Se ha celebrado una sesión de diálogo donde se ha trabajado en torno a algunos de los siguientes libros o de temas similares: "The wisdom of the teams" de Katzenbach y Smith o "The winner within" de Riley.