



# UNIVERSIDAD ALBERTO HURTADO

## FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

### CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

<b>Nombre de la actividad curricular:</b>	<b>Habilidades De Aprendizaje IV</b> <b>Actitudes y comunicación</b> <b>para el ejercicio del rol profesional</b> Mención: Común / Línea: Auxiliar / Área: Formación General	
<b>Carácter:</b>	<b>Obligatoria</b>	
<b>Tipo:</b>	<b>Taller</b>	
<b>Horas cronológicas de dedicación</b>	<b>Docencia directa</b> <b>Clase: 1 módulo/s</b> <b>Ayudantía: 0 módulo/s</b>	<b>Trabajo autónomo:</b> <b>1,5 hrs</b>
<b>Docente</b>	<b>: M. Alejandra Bustos Castro</b> <a href="mailto:mabustosc@uahurtado.cl">mabustosc@uahurtado.cl</a> <a href="mailto:alejandrabustoscm@gmail.com">alejandrabustoscm@gmail.com</a>	

#### I. PERFIL DE EGRESO

El Ingeniero Comercial de la Universidad Alberto Hurtado es un profesional que se ha formado en las áreas de administración y economía. Su proceso de toma de decisiones está orientado a la creación de valor para la sociedad y al uso eficiente de los recursos, en el marco de los objetivos organizacionales. Sus conocimientos, habilidades y actitudes le permiten asumir una posición de liderazgo tanto a través del emprendimiento como en su participación en organizaciones privadas y/o de servicio público. Evidencia una disposición para el aprendizaje y trabajo autónomo, orientado a la formación continua. Su formación está marcada por una trayectoria académica que busca desarrollar valores éticos, a la par de ofrecer una formación con excelencia académica y profesional que fomente el desarrollo del pensamiento reflexivo y crítico.

El Ingeniero Comercial mención Economía es un profesional con sólida comprensión teórica y capacidad de reflexión sobre dilemas económicos. Domina las herramientas cuantitativas adecuadas para analizar información que contribuya al debate y al diseño de políticas, tanto en el ámbito público como en el privado.

El Ingeniero Comercial mención Administración se caracteriza por poseer una sólida formación en gestión de organizaciones y en sus distintas áreas funcionales como estrategia, marketing, finanzas, personas, contabilidad, innovación y emprendimiento. A través de su dirección y liderazgo contribuye a la definición de estrategias y objetivos, construyendo soluciones eficientes y generando valor para la organización y la sociedad.

## II. DESCRIPCIÓN

El curso de Habilidades Profesionales IV forma parte de las actividades de la carrera de Ingeniería Comercial orientadas a la formación general del estudiante. Su objetivo es que los alumnos adquieran habilidades necesarias de comunicación y desarrollo de actitudes que enriquezcan el ejercicio profesional.

Básicamente, el curso de Habilidades Profesionales 4 se desarrolla mediante una serie de actividades individuales y en grupo que permitan a los alumnos ir desarrollando en forma creciente las habilidades de interés mencionadas.

## III. PROPÓSITOS DE APRENDIZAJE

El propósito central del aprendizaje en este curso es:

1. Facilitar la habilidad de reconocer y aplicar un estilo de conducta eficaz (acción y conversación) al desenvolverse en situaciones sociales de diversa complejidad, profesionales u otras, comprendiendo el propio rol a ejercer en ellas.

Las habilidades que permiten el desarrollo de la anterior son:

1. La capacidad de usar un lenguaje verbal y/o escrito coherente y fluido, adecuado a las exigencias de una situación (dicción, estructura, otros).
2. La capacidad de explicitar el sentido y significado que la situación social desafiante posee.

Una vez cumplido el propósito central de aprendizaje, se puede estimular el desarrollo de la habilidad de proponer mejoras innovadoras frente a las situaciones a enfrentar, ampliando así el repertorio conductual propio y ajeno.

<b>Aprendizaje Clave</b>	<b>Contribución</b>
<b>Transversal 1 - Formación en Administración y Economía:</b> Los egresados serán capaces de entender y aplicar conceptos propios de las áreas de administración y economía.	1 - Contribución leve
<b>Transversal 2 - Pensamiento reflexivo y crítico:</b> Los egresados serán capaces de buscar información, contrastarla, procesarla y analizarla en función de actualizar permanentemente su comprensión de la realidad y comparar argumentos con diferentes conclusiones, evidenciando actitudes y valores éticos.	2 - Contribución moderada
<b>Transversal 3 - Toma de decisiones:</b> Analizar y ponderar información económica y de administración relevante para informar la toma de decisiones organizacionales en la búsqueda de la creación de valor y atendiendo al uso eficiente de los recursos.	1 - Contribución leve
<b>Transversal 4 - Liderazgo:</b> Los egresados serán capaces de integrar adecuadamente equipos de trabajo y de desplegar estrategias de influencia y coordinación de esfuerzos que apunten al logro de objetivos compartidos.	3 - Contribución fuerte
<b>Transversal 5 - Capacidad de Autogestión:</b> Los egresados serán capaces de planificar y dirigir sus esfuerzos de aprendizaje y desempeño de manera autónoma e independiente, poniéndose metas de desarrollo desafiantes y realistas.	3 - Contribución fuerte
<b>Específico mención Administración 1 - Creación de valor:</b> Los egresados serán capaces de implementar técnicas y estrategias de gestión que busquen ir más allá de la simple rentabilidad de sus procesos, aspirando a aportar al desarrollo integral de la organización y la sociedad.	1 - Contribución leve
<b>Específico mención Administración 2 - Conocimiento en administración y sus áreas funcionales:</b> Poseer una sólida formación en gestión de organizaciones y en sus distintas áreas funcionales; logrando una perspectiva integrada de las empresas, el mercado y la cadena de valor.	1 - Contribución leve
<b>Específico mención Economía 1 - Análisis económico:</b> Posee la comprensión, interpretación y habilidad para aplicar el conocimiento y el razonamiento propio del campo de la economía, con el fin de proponer soluciones y evaluar alternativas de políticas y/o acción tanto en un contexto de lo público como de lo privado.	1 - Contribución leve
<b>Específico mención Economía 2 – Razonamiento cuantitativo:</b> conduce apropiadamente análisis cuantitativo y estadístico y lo interpreta, identificando la información relevante, reconociendo los problemas o limitaciones que ésta pudiera presentar.	0 - No aplica

#### IV. CONTENIDOS

- a) Identidad personal: quién soy en mis contextos. Autoestima, creencias limitantes, como me percibo en la situación social competitiva y de colaboración, autovaloración. Concepto de rol y de expectativas en él.
- b) Distinciones relevantes sobre el lenguaje a utilizar en cada rol asumido. Generación de comunicaciones verbales y productos escritos académicos-profesionales acordes a requerimientos de ese rol, grupales y/o individuales.
- c) La “actitud” profesional y el profesionalismo en el rol técnico. Disciplina y actitud del Ingeniero Comercial.

#### V. METODOLOGÍA

La metodología apunta al desarrollo de actividades experienciales. Se generarán instancias para que los participantes desarrollen su capacidad para reflexionar en torno a situaciones vivenciadas y conceptualizar acerca de las temáticas que son objeto del presente curso.

## VI. EVALUACIÓN DE APRENDIZAJES

Los procedimientos evaluativos serán de carácter conceptual y práctico, entre los que se consideran tareas individuales y en equipo.

Estos son:

- Control de lectura individual (texto abierto): 25%
- Trabajo grupal de entrevista a ingeniero comercial sobre trayectoria (grupal): 25%
- Presentaciones de resultados de entrevistas (grupal): 25%
- Ensayo sobre los aprendizajes (individual): 25%

Esta actividad curricular NO considera la rendición de examen.

La asistencia es obligatoria en 75%.

*El uso de celular está prohibido durante el desarrollo de actividades académicas.*

## VII. RECURSOS PEDAGÓGICOS

BIBLIOGRAFÍA OBLIGATORIA:

1. Burkard Sievers y Ullrich Beumer: "ANÁLISIS Y CONSULTORÍA DEL ROL ORGANIZACIONAL: LA ORGANIZACIÓN COMO OBJETO INTERNO". Extracto. Publicado en: Eduardo Acuña & Matias Sanfuentes (Eds.) (2009): Coaching. Análisis del rol organizacional. Santiago de Chile: Universitaria, 81-100.

2. Campusano E (2007): "EN VOZ ALTA". Editorial: MVP editores. CAPÍTULOS 1 AL 6.

3. La Palma F (s/f): "TEORÍA DE LAS INTELIGENCIAS MÚLTIPLES, UNA SÍNTESIS"

[https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/51558533/La\\_Teoria\\_de\\_las\\_Inteligencias\\_Multiples\\_cortad.pdf?response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DLa\\_Teoria\\_de\\_las\\_Inteligencias\\_Multiples.pdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-Credential=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A%2F20200316%2Fus-east-1%2Fs3%2Faws4\\_request&X-Amz-Date=20200316T012035Z&X-Amz-Expires=3600&X-Amz-SignedHeaders=host&X-Amz-Signature=979dfb7ec5e49212db356611c23a16eee313f77a23a8587517efc838fc0781f6](https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/51558533/La_Teoria_de_las_Inteligencias_Multiples_cortad.pdf?response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DLa_Teoria_de_las_Inteligencias_Multiples.pdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-Credential=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A%2F20200316%2Fus-east-1%2Fs3%2Faws4_request&X-Amz-Date=20200316T012035Z&X-Amz-Expires=3600&X-Amz-SignedHeaders=host&X-Amz-Signature=979dfb7ec5e49212db356611c23a16eee313f77a23a8587517efc838fc0781f6)

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA :

1. El poder de la acción (2014): "CÓMO SUPERAR CREENCIAS LIMITANTES Y GENERAR CREENCIAS POTENCIADORAS". <https://elpoderdelaaccion.com/wp-content/uploads/2014/06/Como-Superar-Creencias-Limitantes-y-generar-Creencias-Potenciadoras.pdf>

2. Gallwey T (1997): "EL JUEGO INTERNO DEL TENIS". Ed Sirio, Buenos Aires, Argentina.

3. Universidad de Cantabria (2010): "CÓMO ESTRUCTURAR UN INFORME TÉCNICO COMO UN VERDADERO INGENIERO" Ingeniería del Software II Facultad de Ciencias.

<https://ocw.unican.es/pluginfile.php/1408/course/section/1805/tema10-comoEstructurarUnInformeTecnico.pdf>