



## **Programa de RELACIONES PERSONALES EN INGENIERIA DE SOFTWARE Y GERENCIAMIENTO DE PROYECTOS**

### **1. NOMBRE DE LA UNIDAD CURRICULAR**

Relaciones Personales en Ingeniería de Software y Gerenciamiento de Proyectos

### **2. CRÉDITOS**

10 créditos

### **3. OBJETIVOS DE LA UNIDAD CURRICULAR**

El objetivo de la asignatura es brindar los conceptos y conocimientos básicos para el buen relacionamiento personal en los equipos de trabajo.

Particularmente la asignatura se enfocará en los conceptos de comunicación, resolución de conflictos, motivación, liderazgo, negociación, trabajo en equipo y gerenciamiento de personal técnico.

### **4. METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA**

La metodología es teórico práctico con talleres los cuales están basados en ejercicios participativos. También se utilizará material audiovisual para reforzar las teorías de Liderazgo y la metodología de Negociación con videos o donde exponen los propios autores de las teorías y metodologías.

El curso consta de 6 horas semanales, durante 15 semanas. Dos clases teóricas de 2 horas, una clase práctica o de taller de 2 horas. Los talleres se realizarán a continuación de terminado el teórico de cada tema. Para algunos talleres los estudiantes deben traer previamente resueltos ciertas partes de los ejercicios de rol, en particular en el tema negociación. Se estima que el tiempo que tiene que dedicar un estudiantes para preparar los talleres y resolver los 5 prácticos es de unas 50 horas. El tiempo para la preparación de la presentación final se estima en 10 horas.

## 5. TEMARIO

1. Comunicación
  1. Definición y ejemplos. Comunicación eficaz
  2. Buenas practicas de comunicación
  3. Escucha activa
  4. Lenguaje no verbal
5. Resolución de Conflictos
6. Motivación
2. Liderazgo y delegación
  1. Definición
  2. Jefe vs Líder
  3. Buenas practicas de liderazgo
  4. Liderazgo centrado en principios
3. Negociación
  1. Definición y ejemplos
  2. Poder, fuentes de poder, nivel de negociación
  3. Método de Harvard
  4. Tácticas y Contra tácticas
  5. Taller de negociación
4. Trabajo en equipo
5. Administración eficaz del tiempo y conducción de reuniones
6. El proceso de desarrollo de software
7. Gerenciamiento de personal técnico
  1. El gerente como líder
  2. La carrera profesional
  3. Gestión de Talento
  4. Innovación
  5. La organización
6. Gerenciamiento del Cambios

## 6. BIBLIOGRAFÍA

**\* Para los temas que no tiene bibliografía básica y/o complementaria es suficiente con el material publicado en EVA.**

Tema	Básica	Complementaria
1. Comunicación		
2. Liderazgo y delegación	3	
3. Negociación	4	
4. Trabajo en equipo		
5. Administración eficaz del tiempo y conducción de reuniones		5
6. El proceso de desarrollo de software		
7. Gerenciamiento de personal técnico	1 y 2	

### **6.1 Básica**

1. Humphrey, Watt S., Reflections on Management, How to manage Your Software Projects, Your Teams, Your Boss and Yourself, Addison Wesley 2010
2. Humphrey, Watt S., Managing Technical People, Addison Wesley 1997
3. Roger Fisher and William L. Ury. Getting to YES: Negotiating Agreement Without Giving In. Penguin Books 1991
4. Stephen R Covey, The Seven Habits of Highly Effective People. Free Press 1989

### **6.2 Complementaria**

5. Turla P, Hawking K, Como usar el tiempo con eficacia y productividad. Deusto 1987

## **7. CONOCIMIENTOS PREVIOS EXIGIDOS Y RECOMENDADOS**

**7.1 Conocimientos Previos Exigidos:** Conocimiento teórico de los distintos roles que participan en un proyecto de desarrollo.

**7.2 Conocimientos Previos Recomendados:** Experiencia previa de participación en proyectos de pequeño o mediano porte de desarrollo de software.

## ANEXO A

### Para todas las Carreras

Esta primera parte del anexo incluye aspectos complementarios que son generales de la unidad curricular.

#### A1) INSTITUTO:

Instituto de Computación

#### A2) CRONOGRAMA TENTATIVO

Consiste en un cronograma de avance semanal con detalle de las horas de clase asignadas a cada tema.

Semana 1	Comunicación: Definición, ejemplos, buenas practicas, escucha activa
Semana 2	Comunicación: Lenguaje no verbal, resolución de conflictos. Practico 1
Semana 3	Motivación: Definición, teorías. Motivación y Liderazgo: las 6 acciones de conducción. Practico 2
Semana 4	Liderazgo: Introducción, teoría del gran hombre, de los rasgos, del líder carismático. Video: The lost interview: Steve Jobs en vivo en una entrevista de 1 hora. Intercambiamos ideas de liderazgo carismático, misión y visión de una organización. Parálisis paradigmática, etc. El material esta en Netflix
Semana 5	Liderazgo centrado en Principios: Definición, hábitos, introducción. Videos de Liderazgo centrado en Principios. Practico 3
Semana 6	Negociación: Definiciones, poder, fuentes de poder, estilos de negociación, metodología de Harvard, tácticas y contra tácticas. Videos de Willyam Ury de la metodología de Harvard.
Semana 7	Taller de negociación: Ejercicio de rol: Naranjas Bordas (negociación por posiciones); Practico 4 (ejercicios de Intereses, Opciones, MAAN)
Semana 8	Taller de negociación: Ejercicios de roles: Caso Moffet, Caso Sally Swansong, Caso Trujillo Bermudez, Caso Universal vs Gigante
Semana 9	Trabajo en equipo, Administración eficaz del tiempo y conducción de reuniones. El proceso de desarrollo de software
Semana 10	Gerenciamiento de personal técnico: El gerente como líder
Semana 11	Gerenciamiento de personal técnico: La carrera profesional Practico 5 y Practico especial de preguntas de parciales
Semana 12	Gerenciamiento de personal técnico: Gestion de Talento Practico 5 y Practico especial de preguntas de parciales
Semana 13	Gerenciamiento de personal técnico: Innovación Practico especial de preguntas de parciales
Semana 14	Gerenciamiento de personal técnico: La organización Gerenciamiento de personal técnico: Gerenciamiento de cambios Practico especial de preguntas de parciales
Semana 15	Presentaciones grupales

### **A3) MODALIDAD DEL CURSO Y PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN**

Obligatoriedad de concurrir al taller de Negociación (2 semanas, 6 clases) para poder ganar el derecho a la evaluación final.

90 % evaluación final.

10 % presentación realizada en clase.

La aprobación es ganada por el estudiante a partir del 60%.

### **A4) CALIDAD DE LIBRE**

Los estudiantes no podrán acceder a la Calidad de Libre.

### **A5) CUPOS DE LA UNIDAD CURRICULAR**

Cupos mínimos: no tiene

Cupos máximos: 40

**ANEXO B para la carrera: Ingeniería en Computación (plan 97) y Licenciatura en Computación**

**B1) ÁREA DE FORMACIÓN**

Ingeniería de Software

**B2) UNIDADES CURRICULARES PREVIAS**

Para el Curso: Curso aprobado de Introducción a la Ingeniería de Software

Para el Examen: No aplica

**ANEXO B para la carrera: Ingeniería en Computación (plan 87)**

**B1) ÁREA DE FORMACIÓN**

No corresponde

**B2) UNIDADES CURRICULARES PREVIAS**

Para el Curso: Previas comunes a las electivas y Curso aprobado de Taller IV

Para el Examen: No aplica

Observación: Esta unidad curricular se corresponde con una electiva