
Formulario de aprobación de curso de posgrado/educación permanente

Asignatura: Relaciones Personales en Ingeniería del Software

(Si el nombre contiene siglas deberán ser aclaradas)

Modalidad:

(posgrado, educación permanente o ambas)

Posgrado



Educación permanente



Profesor de la asignatura ¹: Msc. Ing. Paul Lipiec, grado 3, In.Co. Facultad de Ingeniería
(título, nombre, grado o cargo, instituto o institución)

Profesor Responsable Local ¹:

(título, nombre, grado, instituto)

Otros docentes de la Facultad:

(título, nombre, grado, instituto)

Docentes fuera de Facultad:

(título, nombre, cargo, institución, país)

¹ Agregar CV si el curso se dicta por primera vez.

(Si el profesor de la asignatura no es docente de la Facultad se deberá designar un responsable local)

[Si es curso de posgrado]

Programa(s) de posgrado: Especialización en ingeniería de software. Maestría en ingeniería de software.

Instituto o unidad: Instituto de Computación

Departamento o área: Ingeniería de Software

Horas Presenciales: 40 hs.

(se deberán discriminar las horas en el ítem Metodología de enseñanza)

Nº de Créditos: 5

[Exclusivamente para curso de posgrado]

(de acuerdo a la definición de la UdelaR, un crédito equivale a 15 horas de dedicación del estudiante según se detalla en el ítem Metodología de enseñanza)

Público objetivo: Estudiantes de posgrado y profesionales informáticos interesados en relaciones personales en ingeniería de software que tengan a su cargo equipos de trabajo.

Cupos: Sin cupo

(si corresponde, se indicará el número de plazas, mínimo y máximo y los criterios de selección. Asimismo, se adjuntará en nota aparte los fundamentos de los cupos propuestos. Si no existe indicación particular para el cupo máximo, el criterio general será el orden de inscripción, hasta completar el cupo asignado)

Objetivos: Introducir al estudiante en los aspectos y fundamentos básicos del relacionamiento dentro de los grupos de trabajo en ingeniería de software.

Conocimientos previos exigidos: El estudiante debe tener experiencia de trabajo en equipos de proyecto de desarrollo de software o de áreas donde sea fundamental el trabajo en equipo de al menos un año.

Conocimientos previos recomendados:

Metodología de enseñanza:

(comprende una descripción de la metodología de enseñanza y de las horas dedicadas por el estudiante a la asignatura, distribuidas en horas presenciales -de clase práctica, teórico, laboratorio, consulta, etc.- y no presenciales de trabajo personal del estudiante)

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 donde exponen los propios autores de las teorías y metodologías.

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.

- Horas clase (teórico): 22
- Horas clase (práctico): 7
- Horas clase (laboratorio): 7
- Horas consulta: 2
- Horas evaluación: 2
 - Subtotal horas presenciales: 40
- Horas estudio: 30
- Horas resolución ejercicios/prácticos: 5
- Horas proyecto final/monografía: 0
- Total de horas de dedicación del estudiante: 75

Forma de evaluación:

Evaluación única con examen múltiple opción.

Temario:

1. Comunicación, trabajo en equipo y motivación
 - El proceso de comunicación Fuentes de problemas en la comunicación
 - Técnicas y soluciones para los problemas en la comunicación
 - Resolución de conflictos
 - Manejo de lenguaje no verbal
 - Escucha Activa
 - Motivación
 - Taller de Comunicación
2. Liderazgo y Delegación
 - Definir: organización, dirección, jefe y líder
 - Enumerar diferentes tipos de liderazgo
 - Describir el perfil del líder eficaz

- Reconocer en sí mismo atributos de liderazgo
 - El liderazgo basado en principios (Covey)
 - Delegación
3. Negociación
- Niveles de negociación: competitivo, cooperativo, colaborativo
 - El método Harvard de negociación (Fisher y Ury)
 - Las tácticas y contratácticas
 - Taller de Negociación
4. Trabajo en equipo
- La moda y el modo de trabajar en equipo
 - Características de un equipo exitoso
 - Las claves para fracasar en equipo
 - La función versus el rol
 - Los ciclos que atraviesa un equipo
 - Gestión del conocimiento en equipos de trabajo. Aprendizaje individual y en equipo
 - Los conflictos, los roles obstructores y como revertirlos
 - Los estilos personales y su impacto en los vínculos
 - La sinergia y la diversidad

Bibliografía:

(título del libro-nombre del autor-editorial-ISBN-fecha de edición)

- Stephen R Covey, The Seven Habits of Highly Effective People. DC Books (March 15, 2005) , ISBN-10: 0743272455 , ISBN-13: 978-0743272452
 - Roger Fisher and William L. Ury. Getting to YES: Negotiating Agreement Without Giving In. Penguin Books; Revised edition (December 1, 1991), ISBN-10: 0140157352 , ISBN-13: 978-0140157352
-