



UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
Facultad de Ciencias Administrativas
Escuela Profesional de Administración

SILABO
GERENCIA GENERAL Y ALTA DIRECCIÓN

I. DATOS INFORMATIVOS

1.1. Código	: 061069
1.2. Ciclo	: X
1.3. Créditos	: 4
1.4. Área curricular	: Formación Profesional
1.5. Condición	: Obligatoria
1.6. Semestre Académico	: 2019 - II
1.7. Duración	: 16 semanas: 64 horas
1.8. Horas semanales	: 5 HT:3 HP:2
1.9. Requisitos	: Reestructuración, mejoramiento y cambio empresarial
1.10. Facultad	: Ciencias Administrativas
1.11. Escuela Profesional	: Administración
1.12. Profesores	: Comisión Académica
1.13. Texto Básico	: Drucker, P. F, Ines Calvo (Translator). (2001). La Gerencia Efectiva (Spanish) Paperback. Decima edicion. Editorial sudamericana. Buenos aires.

II. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de formación profesional, es de naturaleza teórica y práctica, tiene por propósito dar a conocer las actividades de los más altos niveles de las organizaciones, como las principales funciones de la alta dirección, conceptos, técnicas y prácticas administrativas avanzadas, analizando factores del entorno empresarial que afectan los cursos de acción que toma la empresa, en cuanto a sus recursos internos para afrontar un ambiente altamente competitivo y global.

Organiza sus contenidos en las siguientes unidades de aprendizaje: I. Campo de acción de la gerencia general. II. Gerencia estratégica y operacional. III. el gerente general como líder. IV Técnicas de negociación.

III. COMPETENCIA DE ASIGNATURA

Formula estrategias y tácticas de acuerdo a la naturaleza de la organización para afrontar el entorno empresarial en los mercados altamente competitivos y globalizados.

IV. CAPACIDADES

- ✓ Analiza la estructura competitiva y capacidad intrínseca de la organización de acuerdo al comportamiento de las empresas y los mercados globales.
- ✓ Formula estrategias y tácticas de acuerdo a la metodología aprendida y la observación adecuada del comportamiento empresarial y los mercados globales.
- ✓ Ilustra con un trabajo de investigación cualidades de la Gerencia y Liderazgo de acuerdo a las pautas establecidas en la bibliografía básica.
- ✓ Ejemplifica y asocia en base a la dramatización, técnicas de Negociación de acuerdo a las reglas establecidas en el entorno empresarial.

V. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I: CAMPO DE ACCIÓN DE LA GERENCIA GENERAL					
CAPACIDAD: Analiza la estructura competitiva y capacidad intrínseca de la organización de acuerdo al comportamiento de las empresas y los mercados globales.					
Semana	Actitudes		Método de Aprendizaje	Horas	
	Contenidos Conceptuales				Con tenidos Procedimentales
1	Marco General dentro del cual se desenvuelve la Gerencia General.		Exposición del Marco General en el cual se desenvuelve la Gerencia General.	Clase magistral	2
				Inducción	3
2	Reglas y Exigencias del Rol de la Gerencia General.		Presenta resultados de entrevistas a diferentes Gerentes.	Trabajo en equipo	2
				Trabajo en equipo	3
3	Técnicas de Negociación. Objetivos de las Negociaciones. Elementos y estilos. Estrategias de Negociación.		Presenta en equipo una dramatización Negociación aplicando diferentes técnicas.	Demostración	2
				Exposición problemática	3
4	Empowerment. Bases y elementos. Como lograr el empowerment. Etapas de crecimiento del empleado.		Aplica métodos para lograr mayor participación de los trabajadores en los objetivos empresariales.	Trabajo en equipo	2
				Trabajo en equipo	3
Referencias: <ul style="list-style-type: none"> · Cornejo, Miguel Ángel. (2000). Excelencia Directiva para lograr la productividad. Ediciones México. Grijalbo. · Drucker, P. F. (2001). Ejecutivo eficaz, El(Spanish)Paperback. Impreso en España. segunda edicionpocket. Editorial sudamericana, Buenos aires. · Drucker, Peter, F. [1996]. Administración y futuro./ Ed. Sudamericana. Buenos Aires, 250 pp.. 					

UNIDAD II: GERENCIA ESTRATEGICA Y OPERACIONAL					
CAPACIDAD: Formula estrategias y tácticas de acuerdo a la metodología aprendida y la observación adecuada del comportamiento empresarial y los mercados globales.					
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas	
	Contenidos Conceptuales				Contenidos Procedimentales
5	Proceso de Gerencia estratégica. Conceptos. Diferencias con la Gerencia Operacional.		Presenta aportes sobre diferencias entre Gerencia estratégica y operacional.	Clase magistral	2
				Lluvia de ideas	3
6	El Plan estratégico I. Etapas Metodológicas. Formulación del plan. Aplicación del Balanced Scorecard.		Presenta aportes en un plan estratégico.	Trabajo en equipo	2
				Trabajo en equipo	3
7	El plan estratégico II. El Balanced Scorecard, mapa estratégico, inductor e indicador.		Presenta diferentes Mapas estratégicos, señalando sus Inductores e indicadores.	Trabajo en equipo	2
				Trabajo en equipo	3
8	El plan Operativo. Formulación del Plan. Formulación Presupuestaria.		Presenta aportes a un Plan Operativo.	Exposición dialogada	3
			Evaluación Parcial		Demostración
Referencias: <ul style="list-style-type: none"> · Adler, Nancy J; Brahm, Richard; Graham, John L. [1992] Strategy Implementation: A Comparison of Face-to-Face Negotiations in the People's Republic of China and the United States. Strategic Management Journal, 13 (6) pp 449-466. · Ansoff, Igor [1993]. El planeamiento Estratégico. Nueva tendencia de la Administración./ H Ansoff, R. P. Declerk y Hayes R. I./ Editorial Trillas, México, sp. · Argyris, Chris (1989] Strategy Implementation: An Experience in Learning. Organizational Dynamics, 18 (2) pp 5-15. · Golden, Brian R. [1992] SBU Strategy and Performance: The Moderating Effects of the Corporate-SBU Relationship. Strategic Management Journal, 13 (2) pp 145-158. 					

UNIDAD III: EL GERENTE GENERAL COMO LIDER				
CAPACIDAD: Ilustra con un trabajo de investigación cualidades de la Gerencia y Liderazgo de acuerdo a las pautas establecidas en la bibliografía básica.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	Contenidos Conceptuales			
9	Conducta ética Honestidad intelectual		Video foro	2
	Conceptos. Características del líder. Tipos de liderazgo.		Dinámica de grupos	3
10	Mitos sobre liderazgo. El papel del líder en las organizaciones.		Exposición dialogada	2
	Liderazgo demagógico. El papel del líder en las decisiones de grupo.		Video foro	3
11	Casos sobre liderazgo		Trabajo en equipo	2
	Presenta aportes sobre el papel del líder en las decisiones del grupo.		Trabajo en equipo	3
Referencias: <ul style="list-style-type: none"> David Whetten y Kim Cameron(2011). "Desarrollo de Habilidades Directivas", Edit.Prentice Hall. Kenneth Blanchard y asociados.(2007). "El Liderazgo al Más Alto Nivel", Edit. Norma. Stephen R. Covey. (2008)"Liderazgo Centrado en Principios", Edit. Paidos. Stephen R. Covey.(1995). A. Roger Merrill, Rebecca R. Merrill, "Primero lo Primero", Edit. Paidos. T. Davila, M, J. Epstein, R. Shelton.(2006). "La Innovación que Si Funciona", Cómo gestionarla, medirla y Obtener Beneficio Real de Ella", Ediciones Deusto, Barcelona, traducción de Publicación de la WhartonSchool. Peter Senge y asociados.(2001). "La Danza del Cambio", Los retos importantes de sostener el impulso en Organizaciones Abiertas al Aprendizaje" Edit. Norma. 				

UNIDAD IV: TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN				
CAPACIDAD: Ejemplifica y asocia en base a la dramatización, técnicas de Negociación de acuerdo a las reglas establecidas en el entorno empresarial.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	Contenidos Conceptuales			
12	Disposición por aprender Conducta ética		Análisis documental bibliográfico	2
	Definición y características y tipos básicos de negociación		Trabajo en equipo	3
13	Negociación competitiva vs. Negociación colaborativa y Criterios para elegir el tipo de Negociación más adecuado		Aplicación de criterios e indicadores	2
	Método para negociar: El espacio continuo de la negociación, La preparación de la negociación, Actitud y comportamiento durante la negociación, El intercambio: propuestas y concesiones, El cierre y el acuerdo.		Demostración	3
14	Aplica métodos de negociación para preparar un plan estratégico de negociación en las empresas.		Aplicación de criterios e indicadores	2
	Estrategias y tácticas de negociación		Método de proyectos	3
15	Analiza las estrategias y tácticas para mejorar o renovarlos en el tiempo.		Estudio de casos	3
	Examen Final		Exposición dialogada	2
16	Técnicas de concientización		Examen Final	2
				3
Referencias: <ul style="list-style-type: none"> Fisher, R., Ury, W.&Patton, B. (1996) "Obtenga el SI, el arte de negociar sin ceder". Gestión 2000. Barcelona. (4ª edición). 				

- Kennedy G, Benson J., McMillan. (1990) "Cómo negociar con éxito", Ed. Deusto. Bilbao.
- Munduate Jaca L. y Medina Díaz F.J. (coord.) (2005) "Gestión del conflicto, negociación y mediación". Pirámide. Madrid.
- Winkler, John (2004). Como negociar para mejorar resultados. EdicionesDeusto. Barcelona.

VI. METODOLOGÍA

6.1. Estrategias centradas en la enseñanza

a.

- a. Clase magistral
- b. Exposición dialogada
- c. Trabajo en equipo
- d. Video foro.

6.2. Estrategias centradas en el aprendizaje

- a. Demostración
- b. Talleres
- c. Estudio de casos
- d. Inducción

VII. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

- a. Fuentes de información
- b. Portafolio
- c. Guías de aprendizaje y autoaprendizaje
- d. Multimedia

VIII. EVALUACIÓN

La evaluación es un componente del proceso formativo que implica el recojo de información sobre los rendimientos y desempeños del estudiante. Permite el análisis para mejorar el proceso de enseñanza – aprendizaje. Se evalúa antes, durante y al finalizar el proceso, según la siguiente Tabla:

Evaluación Académicas	Peso
Prueba de entrada	Sin nota
Evaluación de Proceso	60%
Examen Parcial	20%
Examen Final	20%

- **Antes: prueba de entrada.**-Se realiza una evaluación inicial, diseñada para recoger los saberes que posee el estudiante para asumir la asignatura y cuyo resultado no interviene en el cálculo de la calificación de la asignatura.
- **Durante: Evaluación de Proceso.**- De acuerdo al objetivo de aprendizaje de la asignatura se evalúan las competencias adquiridas por el estudiante utilizando los criterios establecidos en el anexo N° 1
- **Examen: Parcial y Final.**- Se evalúa los productos del aprendizaje, al finalizar una o más unidades de aprendizaje, usándose la prueba escrita como instrumento de medición (examen parcial y examen final).

IX. FUENTES DE INFORMACIÓN COMPLEMENTARIAS

9.1. Fuentes bibliográficas

- Beckham, Daniel J [1997]. Hot Concepts in strategy./Helthcare- forum- Journal. Jan/ Feb 1997; v 40n1, pp 43- 47.
- Batten, J. D. (1960), Beyond Management by Objectives. Edit. American Management Association.
- Bazerman M. y Neale M. (1993) "La Negociación Racional en un mundo Irracional". Ediciones Paidós, Empresa 20. Barcelona.
- Case, K. [1999]. "Estrategia corporativa". A: ESADE. Cómo elaborar un plan estratégico en la empresa. Madrid, Cuadernos Cinco Días, 1999, pp 311- 316.
- Certo, Samuel. C. et al [1994]. Dirección Estratégica./ Ed. Irwin, Madrid España. 382 pp.
- De Toro y Gisbert, Miguel. [1977]. Diccionario Larousse./ Editorial Científico - técnica, La Habana, ,868 pp.

- David Whetten y Kim Cameron, "Desarrollo de Habilidades Directivas", Edit. Prentice Hall, 2011.
- Drucker, Peter F. (1964), "Managing for Results". Edit. Harper & Row. Nueva York.
 - (1966), "The Effective Executive". Edit. Harper & Row, Nueva York.
 - (1987), "las fronteras de la administración". Editorial Sudamericana. Buenos Aires Argentina.
 - (2002 a), "Escritos fundamentales: el individuo". Tomo 1. Editorial Sudamericana. Buenos Aires Argentina.
 - (2002 b), "Escritos Fundamentales: el management". Tomo 2. Editorial Sudamericana. Buenos Aires Argentina.
 - (2002 c), "Escritos Fundamentales: La sociedad". Editorial Sudamericana. Buenos Aires, Argentina.
 - (2002 d), "La gerencia en la sociedad futura".
- Egelhoff, William G. [1993] Great strategy or great strategy implementation - Two ways of competing in global markets. Sloan Management Review, 34 (2) pp 37-50.
- Friederich August Von der Heydte [1988] La Guerra Irregular Moderna. Ed/ EIR. Washington, Estados Unidos. 325 pp.
- García, Salvador [1997]. La Dirección por valores./ Salvador García y Shimon Dollan./ SPI, 307 pp.
- Gárciga, Rogelio J [1999]. Formulación Estratégica. Un enfoque para Directivos./Ed. "Félix Varela". La Habana, Cuba. 270 pp.
- Gimber, Xavier [1998]. El enfoque estratégico de la empresa./ Ed. Deusto S.A., Madrid, España, 193 pp.
- Golden, Brian R. [1992] SBU Strategy and Performance: The Moderating Effects of the Corporate-SBU Relationship. Strategic Management Journal, 13 (2) pp 145-158.
- Goldratt, Eliyahu M. [1995]. No fue la suerte./ Ediciones Castillo SA, México, 250 pp.
- Hendrie Weisinger, "La Inteligencia Emocional en el Trabajo", Edit. Granica. 1999.
- Koontz, Harold y O'Donnell, Cyril (1967), "Modern Management". McGraw Hill Book Co. Nueva York
- Stephen R. Covey, "Los Siete Hábitos de la Gente Altamente Efectiva", Edt. Paidós. 1989.
- S. Covey, "El 8º Hábito, de la Efectividad a la Grandeza", Edt. Paidós, 2005.
- Stephen R. Covey, "Liderazgo Centrado en Principios", Edit. Paidós.
- Stephen R. Covey, A. Roger Merrill, Rebecca R. Merrill, "Primero lo Primero", Edit. Paidós. 1995.
- Van-der Hofstadt Román C.J. (2003) "El libro de las habilidades de comunicación". Díaz de Santos.