

Derecho de las Cosas – Derechos Reales Limitados, tomo IV, Arturo Yglesias.
Manual de Derecho Comercial Uruguayo, Nuri Rodríguez Olivera, Carlos E. López Rodríguez.

Curso de Derecho Comercial, “Tomo 1 Generalidades- El Comerciante”, Rodolfo Mezzera Álvarez, Siegbert Rippe.

Ley 18.387 año 2008 “Declaración Judicial de Concurso y Reorganización Empresarial”

Derecho Concursal, Teresita Rodríguez Mascardi.

Manual de Derecho Concursal, Camilo Martínez Blanco.

Aspectos Laborales de la Ley de Reforma Concursal y Reorganización Empresarial Ley 18.387, Jorge Rosenbaum, Alejandro Castello.

	PROGRAMA		
	Código en SIPE	Descripción en SIPE	
TIPO DE CURSO	050	Curso Técnico Terciario	
PLAN	2017	2017	
SECTOR DE ESTUDIO	610	Comercio y Administración	
ORIENTACIÓN	792	Rematador	
MODALIDAD	----	Presencial	
AÑO	1	Primer año	
TRAYECTO	----	----	
SEMESTRE	II	Segundo Semestre	
MÓDULO	----	----	
ÁREA DE ASIGNATURA	648	Relaciones Humanas y Públicas	
ASIGNATURA	37507	Relaciones Humanas y Públicas	
CRÉDITOS	----	6	
ESPACIO COMPONENTE CURRICULAR	----	Espacio Curricular de Fundamentos	
MODALIDAD APROBACIÓN	DE	Con derecho a exoneración	
DURACIÓN DEL CURSO	Horas totales: 64	Horas semanales: 4	Cantidad de semanas: 16
Fecha de Presentación: 26/09/17	Nº Resolución del CETP	Exp. Nº 3808/13	Res. Nº 2533/17 Acta Nº 121 Fecha 10/10/17

FUNDAMENTACIÓN

Tanto para el Rematador como para el Operador Inmobiliario es fundamental el desarrollo de habilidades comunicacionales y de relaciones humanas ya que su actividad laboral lo pone en contacto con otros para lo que el conocimiento de las diferentes organizaciones y del comportamiento humano le permitirá llevar adelante el ejercicio de su profesional dese un lugar más eficiente y eficaz.

Esta asignatura aportará al desarrollo de dichas habilidades generando un espacio de trabajo colaborativo en el que el análisis y presentación de casos prácticos permitirán el apropiado relacionamiento entre la teoría y la práctica.

La concreción de las metas en el ámbito laboral tanto en el área pública como privada dependen, en gran medida, de la comunicación humana por lo que el conocimiento y manejo de la ciencia de la comunicación entre los seres humanos se transforma en una habilidad que hará tanto de Rematador como del Operador Inmobiliario un recurso humano capacitado para entrar en contacto con sus clientes.

OBJETIVOS GENERALES

A través de la presente asignatura se pretende que el profesional pueda comprender el significado y la importancia de las relaciones humanas a través de la adquisición de herramientas para poder evaluar aquellos elementos básicos del trabajo colectivo comunicacional, la valoración del aporte personal, las actividades desarrolladas y aquellas no desarrolladas, los aspectos colaborativos y la toma de decisiones tanto en el ámbito público como privado.

CONTENIDOS

UNIDAD 1. Enfoque sicosociológico de las organizaciones

- Las organizaciones concepto, definición y tipos.



- Valoración del recurso humano proporcionando herramientas para el análisis de la interacción entre la organización, su personal y la sociedad.

UNIDAD 2. Comportamiento humano y grupos sociales y comunicación

- Características del comportamiento humano.
- Modelos de comportamiento.
- El comportamiento organizacional: naturaleza y enfoques básicos.
- Conflictos: tipos de conflicto en el ámbito laboral y estrategias de resolución.
- Sociología de las actitudes y análisis de las mismas desde la psicología social.
- Concepto, características y elementos del grupo social.
- Características de los grupos en las organizaciones públicas y privadas.
- Liderazgo dentro de las organizaciones: características y tipos.
- El proceso de comunicación: sus elementos, los tipos de comunicación y su evolución a través del tiempo.
- Incorporación de la tecnología en la comunicación.
- Obstáculos en la comunicación y mecanismos para su superación.
- Medios y técnicas para mejorar la calidad de las comunicaciones.

UNIDAD 3. Relaciones públicas e Imagen

- La importancia social y empresarial de los códigos lingüísticos, gestuales y corporales.
- Imagen pública y privada.
- Publicidad y propaganda: características y elementos.
- Origen, características y evolución de las RR.PP.
- Análisis de las relaciones públicas empresariales en la actualidad.

METODOLOGÍA

Se recomienda la realización de, al menos, dos trabajos domiciliarios durante el

semestre, el trabajo teórico expositivo y el análisis de casos prácticos que permitan aplicar los conceptos trabajados.

EVALUACIÓN

Se sugiere la presentación, al final del semestre, de un informe en el que se analice, en equipos, un caso práctico del ámbito público y un caso práctico del ámbito privado. En dicho informe se deberá aplicar los conocimientos adquiridos y elaborar una caja de herramientas que aporten al mejoramiento de la comunicación en el ámbito laboral.

BIBLIOGRAFÍA

Relaciones Públicas. Estrategias y Tácticas. Wilcox, Cameron, Xifra. Editorial Pearson.

Casos Prácticos de Relaciones Públicas. Daniel Barquero. Ediciones Gestión 2000.

Etzioni, Amitai.- "Organizaciones Modernas".- UTEHA, México, 1965.

Kliksberg, Bernardo.- "El pensamiento organizativo; del Taylorismo a la moderna teoría de la organización". Ed. Desalma, Bs. As. 1971

Maslow, A.M.- "Motivación y personalidad". Ed. Sagitario, Barcelona. 1963

Lucas Ortueta, Ramón de. "Técnicas de dirección personal". Ed. Limusa, México, 1969

