

**FACULTAD ESPECIALIZADA DE FORMACIÓN TÉCNICA TECNOLÓGICA -
PUCE TEC**

1. DATOS INFORMATIVOS

DOMINIO:		Política económica, competitividad institucional, innovación, emprendimiento, productividad y	
CARRERA:		Ventas de nivel Técnico Superior	
Asignatura/Módulo:		Liderazgo y Trabajo en Equipo	
Paralelo:			N° horas: 100
Plan de estudios:		H. aprendizaje en contacto con el docente: 20	
Prerrequisitos:		Ninguno	
		H. aprendizaje autónomo: 80	
Periodo académico:		2025 - 02	
		H. aprendizaje práctico-experimental: 0	
Co-Docente 1:		Grado académico y título profesional:	Co-Docente 2:
			Grado académico y título profesional:
Mgs. Ricardo Manuel Albuja Valencia		Magíster en Gestión del Talento Humano con mención en management 3.0	
Breve reseña de la actividad académica y/o profesional:		Breve reseña de la actividad académica y/o profesional:	
Indicación de horario de atención al estudiante:			
Tutoría presencial:		Teléfono:	
Tutoría virtual:		Correo electrónico:	

2. DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

La asignatura Liderazgo y Trabajo en Equipo proporciona a los estudiantes las herramientas teóricas y prácticas necesarias para comprender el liderazgo como un factor clave en la gestión de equipos de ventas. A lo largo del curso, se abordan los principales estilos de liderazgo, sus aplicaciones en contextos comerciales, y la importancia de la ética y la responsabilidad social. Se analiza el funcionamiento de equipos de alto rendimiento, los factores que afectan el clima laboral y su relación con la productividad. Finalmente, se desarrollan estrategias para la resolución de conflictos y la comunicación efectiva, aplicando técnicas colaborativas y de inteligencia emocional orientadas al logro de los objetivos organizacionales.

3. DESCRIPCIÓN DE COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

COMPETENCIAS TRANSVERSALES	COMPETENCIAS DISCIPLINARES DEL DOMINIO	RESULTADOS DE APRENDIZAJE DE LA CARRERA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA
1. Humanista y con proyecto vital. 2. Comprometido social, política y ambientalmente.	5. Integra soluciones digitales y sostenibles con apertura al cambio, formación y mejora continua. 6. Aplica técnicas y herramientas con responsabilidad ética y sentido contextual, según las necesidades sociales y culturales.	10. Actúa con principios éticos de responsabilidad personal, social y ambiental, mediante la comunicación efectiva y liderazgo, para la construcción de relaciones transparentes con los diferentes grupos de interés y fortaleciendo las relaciones laborales.	Comprende los fundamentos del liderazgo y su importancia en los procesos de ventas y la gestión de equipos.
3. Crítico y analítico. 4. Creativo, innovador y emprendedor.	3. Operación eficiente de recursos y procesos. 4. Comunica con claridad y eficacia para colaborar en entornos técnicos y profesionales.	1. Aplica técnicas de comercialización y ventas, mediante la comunicación efectiva para la gestión de relaciones estratégicas en el proceso comercial, alineadas al cumplimiento de los objetivos organizacionales.	Analiza los factores que inciden en la productividad de los equipos de ventas con el objetivo de gestionar acciones orientadas al desarrollo de equipos de alto rendimiento.
3. Crítico y analítico. 5. Comunicador asertivo.	2. Uso técnico de equipos, herramientas y procedimientos. 4. Comunica con claridad y eficacia para colaborar en entornos técnicos y profesionales.	2. Demuestra técnicas de negociación, incluyendo conocimiento del tema, control emocional, liderazgo, firmeza y creatividad, con grupos diversos para la articulación entre las necesidades de las organizaciones y de los clientes.	Aplica estrategias de resolución de conflictos en la gestión de los equipos de ventas con herramientas de liderazgo y metodologías colaborativas que aporten al cumplimiento de los objetivos institucionales.

4. EVALUACIÓN DE LOGROS DE APRENDIZAJE

Resultado de aprendizaje (RdA)	Definición del criterio de evaluación del RdA	Ponderación (en porcentaje sobre 100)	DIMENSIÓN DEL CONOCIMIENTO (conceptos, hecho, procedimientos o principios)
Comprende los fundamentos del liderazgo y su importancia en los procesos de ventas y la gestión de equipos.	1. Describe los principios del liderazgo organizacional.	33,33%	Unidad 1: 1. Fundamentos del liderazgo en el contexto organizacional y comercial 1.1. Definición de liderazgo 1.2. Diferencias entre liderazgo y jefatura 1.3. Importancia del liderazgo en los equipos de ventas 2. Evolución del liderazgo y su aplicabilidad en ventas 2.1. Enfoques clásicos del liderazgo: rasgos, conductual y situacional 2.2. Modelos contemporáneos: transformacional, transaccional y adaptativo 2.3. Tendencias actuales: liderazgo ético, servicial y basado en coaching
	2. Explica los principales estilos del liderazgo, sus características y aplicaciones en la gestión de equipos del área de ventas.	33,33%	3. Estilos de liderazgo aplicados a la gestión de equipos de ventas 3.1. Estilo autocrático, democrático y laissez-faire 3.2. Liderazgo transformacional y transaccional 3.3. Liderazgo situacional en contextos comerciales 4. Liderazgo centrado en personas y en resultados 4.1. Características y beneficios del liderazgo centrado en personas 4.2. Enfoques orientados al logro de metas 4.3. Equilibrio entre resultados y relaciones en equipos de ventas
	3. Reconoce las cualidades y competencias profesionales que debe desarrollar un líder para la gestión de equipos de ventas.	33,34%	5. Competencias clave del líder comercial 5.1. Comunicación asertiva y escucha activa 5.2. Inteligencia emocional aplicada al liderazgo 5.3. Habilidades de motivación e influencia en equipos de ventas
Analiza los factores que inciden en la productividad de los equipos de ventas con el objetivo de gestionar acciones orientadas al desarrollo de equipos de alto rendimiento.	1. Identifica los factores internos y externos que inciden en la productividad de los equipos de ventas.	30,00%	Unidad 2: 6. Fundamentos del trabajo en equipo en el ámbito comercial 6.1. Diferencias entre grupo y equipo 6.2. Características clave de los equipos de alto rendimiento 6.3. Beneficios del trabajo colaborativo en ventas 7. Propósito común y roles funcionales 7.1. Construcción de propósito compartido en equipos comerciales 7.2. Identificación de roles funcionales y disfuncionales 7.3. Delegación, adaptabilidad y liderazgo distribuido
	2. Determina el impacto de los factores internos y externos en el rendimiento colectivo del equipo de ventas, su influencia en la dinámica, motivación y los resultados del equipo.	30,00%	8. Clima laboral y su impacto en equipos de ventas 8.1. Factores que inciden en el clima organizacional 8.2. Relación entre clima laboral y productividad 8.3. Evaluación del clima: diagnóstico y acciones de mejora 9. Motivación en entornos comerciales 9.1. Diferencias entre motivación intrínseca y extrínseca 9.2. Teorías de motivación aplicadas al ámbito de ventas 9.3. Estrategias de incentivos y reconocimiento sostenible
	3. Sugiere acciones concretas para mejorar la productividad de los equipos de ventas, orientadas al desarrollo de equipos de alto rendimiento.	40,00%	10. Herramientas de gestión colaborativa en equipos de ventas 10.1. Introducción a metodologías ágiles: Scrum y Kanban 10.2. Aplicaciones digitales para la colaboración comercial (CRM, Trello, Asana) 10.3. Gestión del tiempo y organización eficiente de tareas 11. Evaluación del desempeño y mejora continua 11.1. Indicadores clave de desempeño (KPI) en ventas 11.2. Retroalimentación efectiva y evaluación continua 11.3. Evaluación individual y grupal en equipos comerciales
Aplica estrategias de resolución de conflictos en la gestión de los equipos de ventas con herramientas de liderazgo y metodologías colaborativas que aporten al cumplimiento de los objetivos institucionales.	1. Aplica herramientas de liderazgo en la gestión de conflictos, la comunicación efectiva, la toma de decisiones y la inteligencia emocional.	40,00%	Unidad 3: 12. Identificación y tipos de conflictos en equipos de ventas 12.1. Tipos de conflictos: intrapersonales, interpersonales, intergrupales 12.2. Diferencia entre conflicto funcional y disfuncional 12.3. Causas frecuentes de conflictos en entornos comerciales 13. Diagnóstico y abordaje del conflicto organizacional 13.1. Herramientas para identificar el conflicto: entrevistas, encuestas, observación 13.2. Evaluación del impacto del conflicto en los resultados de ventas 13.3. Elaboración de un plan de intervención
	2. Analiza la pertinencia de las diferentes estrategias de resolución de conflicto de los equipos de ventas y su contribución al cumplimiento de los objetivos institucionales.	30,00%	14. Estilos personales de afrontamiento del conflicto 14.1. Modelo de Thomas-Kilmann: cinco estilos de manejo del conflicto 14.2. Estilos más adecuados según el contexto comercial 14.3. Autoconocimiento del estilo propio de liderazgo ante conflictos 15. Técnicas de resolución de conflictos 15.1. Mediación y negociación integradora 15.2. Comunicación asertiva y no violenta 15.3. Escucha activa y generación de acuerdos sostenibles 16. Liderazgo y gestión emocional en situaciones conflictivas 16.1. Inteligencia emocional aplicada a la resolución de conflictos 16.2. Regulación emocional y autocontrol del líder 16.3. Clima emocional y su impacto en la toma de decisiones del equipo 17. Metodologías colaborativas para la prevención de conflictos 17.1. Diseño participativo de acuerdos internos 17.2. Herramientas ágiles de colaboración y organización (Scrum, Kanban) 17.3. Cultura de retroalimentación y mejora continua
	3. Caracteriza las estrategias de resolución de conflictos aplicables a los equipos de ventas, sus enfoques, objetivos y condiciones de aplicación.	30,00%	18. Facilitación de reuniones efectivas 18.1. Tipos de reuniones en equipos de ventas: operativas, estratégicas y de revisión 18.2. Técnicas de facilitación: roles, tiempos y objetivos claros 18.3. Toma de decisiones consensuada y participación activa 19. Construcción de una cultura organizacional colaborativa 19.1. Valores compartidos y principios de convivencia 19.2. Desarrollo de confianza y sentido de pertenencia 19.3. Gestión de la diversidad y del respeto en los equipos de ventas 20. Consolidación del aprendizaje: liderazgo y resolución de conflictos en acción 20.1. Integración de herramientas de liderazgo y gestión colaborativa 20.2. Análisis de casos reales y simulaciones 20.3. Reflexión final y plan personal de mejora como líder en ventas

5. METODOLOGÍA

La asignatura " Liderazgo y Trabajo en Equipo " se desarrollará en el marco de 4ta opción metodológica de la PUCE de <i>Aprendizaje Basado en Proyectos (ABP)</i> , que promueve la integración activa de conocimientos, habilidades y actitudes críticas y analíticas, mediante la resolución de desafíos reales vinculados a la gestión de equipos de ventas. A través de proyectos colaborativos, los estudiantes identificarán problemáticas concretas del entorno profesional, propondrán estrategias de liderazgo, desarrollarán planes de mejora del clima laboral y aplicarán técnicas de resolución de conflictos, articulando así los tres resultados de aprendizaje de la asignatura. El aula virtual estará estructurada para favorecer el aprendizaje autónomo, con recursos interactivos, foros asincrónicos y espacios de retroalimentación que impulsarán la reflexión crítica y el trabajo en equipo. Esta metodología fomenta la toma de decisiones estratégicas, el liderazgo ético y el desarrollo de competencias interpersonales, que son claves para el desempeño profesional en contextos comerciales dinámicos.	
A lo largo de la asignatura, se propone que los estudiantes desarrollen una <i>guía de liderazgo y gestión de conflictos en equipos de ventas</i> , como actividad práctica integradora de los diferentes resultados de aprendizaje. El producto final será evaluado con base en la rúbrica de evaluación previamente diseñada, misma que se encuentra incluida en este documento.	

RESULTADOS DE APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA	Semana	DIMENSIÓN DEL CONOCIMIENTO (conceptos, hecho, procedimientos o principios)
Comprende los fundamentos del liderazgo y su importancia en los procesos de ventas y la gestión de equipos.	1	Unidad 1: 1. Fundamentos del liderazgo en el contexto organizacional y comercial 1.1. Definición de liderazgo 1.2. Diferencias entre liderazgo y jefatura 1.3. Importancia del liderazgo en los equipos de ventas
	2	2. Evolución del liderazgo y su aplicabilidad en ventas 2.1. Enfoques clásicos del liderazgo: rasgos, conductual y situacional 2.2. Modelos contemporáneos: transformacional, transaccional y adaptativo 2.3. Tendencias actuales: liderazgo ético, servicial y basado en coaching
	3	3. Estilos de liderazgo aplicados a la gestión de equipos de ventas 3.1. Estilo autocrático, democrático y laissez-faire 3.2. Liderazgo transformacional y transaccional 3.3. Liderazgo situacional en contextos comerciales
	4	4. Liderazgo centrado en personas y en resultados 4.1. Características y beneficios del liderazgo centrado en personas 4.2. Enfoques orientados al logro de metas 4.3. Equilibrio entre resultados y relaciones en equipos de ventas
	5	5. Competencias clave del líder comercial 5.1. Comunicación asertiva y escucha activa 5.2. Inteligencia emocional aplicada al liderazgo 5.3. Habilidades de motivación e influencia en equipos de ventas
Analiza los factores que inciden en la productividad de los equipos de ventas con el objetivo de gestionar acciones orientadas al desarrollo de equipos de alto rendimiento.	6	Unidad 2: 6. Fundamentos del trabajo en equipo en el ámbito comercial 6.1. Diferencias entre grupo y equipo 6.2. Características clave de los equipos de alto rendimiento 6.3. Beneficios del trabajo colaborativo en ventas
	7	7. Propósito común y roles funcionales 7.1. Construcción de propósito compartido en equipos comerciales 7.2. Identificación de roles funcionales y disfuncionales 7.3. Delegación, adaptabilidad y liderazgo distribuido
	8	8. Clima laboral y su impacto en equipos de ventas 8.1. Factores que inciden en el clima organizacional 8.2. Relación entre clima laboral y productividad 8.3. Evaluación del clima: diagnóstico y acciones de mejora
	9	9. Motivación en entornos comerciales 9.1. Diferencias entre motivación intrínseca y extrínseca 9.2. Teorías de motivación aplicadas al ámbito de ventas 9.3. Estrategias de incentivos y reconocimiento sostenible
	10	10. Herramientas de gestión colaborativa en equipos de ventas 10.1. Introducción a metodologías ágiles: Scrum y Kanban 10.2. Aplicaciones digitales para la colaboración comercial (CRM, Trello, Asana) 10.3. Gestión del tiempo y organización eficiente de tareas
	11	11. Evaluación del desempeño y mejora continua 11.1. Indicadores clave de desempeño (KPI) en ventas 11.2. Retroalimentación efectiva y evaluación continua 11.3. Evaluación individual y grupal en equipos comerciales
Aplica estrategias de resolución de conflictos en la gestión de los equipos de ventas con herramientas de liderazgo y metodologías colaborativas que aporten al cumplimiento de los objetivos institucionales.	12	Unidad 3: 12. Identificación y tipos de conflictos en equipos de ventas 12.1. Tipos de conflictos: intrapersonales, interpersonales, intergrupales 12.2. Diferencia entre conflicto funcional y disfuncional 12.3. Causas frecuentes de conflictos en entornos comerciales
	13	13. Diagnóstico y abordaje del conflicto organizacional 13.1. Herramientas para identificar el conflicto: entrevistas, encuestas, observación 13.2. Evaluación del impacto del conflicto en los resultados de ventas 13.3. Elaboración de un plan de intervención
	14	14. Estilos personales de afrontamiento del conflicto 14.1. Modelo de Thomas-Kilmann: cinco estilos de manejo del conflicto 14.2. Estilos más adecuados según el contexto comercial 14.3. Autoconocimiento del estilo propio de liderazgo ante conflictos
	15	15. Técnicas de resolución de conflictos 15.1. Mediación y negociación integradora 15.2. Comunicación asertiva y no violenta 15.3. Escucha activa y generación de acuerdos sostenibles
	16	16. Liderazgo y gestión emocional en situaciones conflictivas 16.1. Inteligencia emocional aplicada a la resolución de conflictos 16.2. Regulación emocional y autocontrol del líder 16.3. Clima emocional y su impacto en la toma de decisiones del equipo
	17	17. Metodologías colaborativas para la prevención de conflictos 17.1. Diseño participativo de acuerdos internos 17.2. Herramientas ágiles de colaboración y organización (Scrum, Kanban) 17.3. Cultura de retroalimentación y mejora continua
	18	18. Facilitación de reuniones efectivas 18.1. Tipos de reuniones en equipos de ventas: operativas, estratégicas y de revisión 18.2. Técnicas de facilitación: roles, tiempos y objetivos claros 18.3. Toma de decisiones consensuada y participación activa
	19	19. Construcción de una cultura organizacional colaborativa 19.1. Valores compartidos y principios de convivencia 19.2. Desarrollo de confianza y sentido de pertenencia 19.3. Gestión de la diversidad y del respeto en los equipos de ventas
	20	20. Consolidación del aprendizaje: liderazgo y resolución de conflictos en acción 20.1. Integración de herramientas de liderazgo y gestión colaborativa 20.2. Análisis de casos reales y simulaciones 20.3. Reflexión final y plan personal de mejora como líder en ventas

8. BIBLIOGRAFÍA

a. BÁSICA / LIBROS

Bibliografía (basarse en normas APA)	Enlace Biblioteca Virtual PUCE	Tipo de documento	Link
1. Reza Trosino, J. C. (2019). El gerente efectivo: los fundamentos de la administración, el trabajo en equipo y el liderazgo: (1 ed.). Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).	HD38.2	Libro Digital	https://elibro.puce.elogim.com/es/lc/puce/titulos/228831
2. Ramos Ramos, P. (Coord.). (2015). Dirección de equipos de trabajo: liderazgo y motivación: (2 ed.). Editorial ICB.	HD66	Libro Digital	https://elibro.puce.elogim.com/es/lc/puce/titulos/105616
3. Pérez Rodríguez, M. D. (Coord.). (2024). Comunicación y trabajo en equipo en la era de la inteligencia artificial generativa: (1 ed.). Editorial ICB.	N/A	Libro Digital	https://elibro.puce.elogim.com/es/lc/puce/titulos/283848
4. Lewin, L. (2024). Liderazgo de impacto: la guía definitiva para potenciar e inspirar a tu equipo docente: (1 ed.). Bonum.	HD57.7	Libro Digital	https://elibro.puce.elogim.com/es/lc/puce/titulos/275804
5. Ruiz Godoy, J. A. Navarro Parra, S. L. (2025). Liderazgo y emprendimiento con perspectiva de género: casos de éxito en Colombia y México: (1 ed.). Fundación Universitaria Navarra - Uninavarra.	HB615	Libro Digital	https://elibro.puce.elogim.com/es/lc/puce/titulos/280616
6. Pérez, D. (2025). Domina la gestión de tu negocio: (1 ed.). Editorial Tébar Flores.	HD31	Libro Digital	https://elibro.puce.elogim.com/es/lc/puce/titulos/281332



**Ricardo Manuel
Albuja Valencia**
Time Stamping
Security Data

DOCENTE GENERADOR DE CONTENIDOS: Mgs. Ricardo Albuja



**ALEXIS ANDRÉS DURÁN
PORTERO**
Time Stamping
Security Data

REVISADO POR: Alexis Durán
Coordinador PUCETEC

Mgtr. Alex Venegas
Representante sede Santo Domingo

Daniela Montalvo
Gestor de proyectos educativos PUCE TEC

Mgtr. Francisco Sánchez
Representante sede Matriz Quito

APROBADO POR: