



UNIVERSIDAD  
DE SANTIAGO  
DE CHILE

Asignatura: Electivo I: Marketing y Liderazgo  
Código:  
Centro: Facultad de Administración y Economía  
Titulación: Magister en Marketing  
Nivel: Magister  
Tipo: Electivo  
N° de créditos/horas:

## 1. ASIGNATURA

Electivo I: Marketing y Liderazgo

### 1.1. Código

39802 A02

### 1.2. Tipo

Electivo

### 1.3. Nivel

Magister

### 1.4. Curso

Primero

### 1.5. Semestre

Primero

### 1.6. Número de créditos

### 1.7. Requisitos previos

No requiere requisitos previos



UNIVERSIDAD  
DE SANTIAGO  
DE CHILE

Asignatura: Electivo I: Marketing y Liderazgo  
Código:  
Centro: Facultad de Administración y Economía  
Titulación: Magister en Marketing  
Nivel: Magister  
Tipo: Electivo  
N° de créditos/horas:

## 1.8. Requisitos mínimos de asistencia a las sesiones presenciales

Se requiere un mínimo de asistencia del 80% de las clases

## 1.10. Profesora

Karina Perez Galindo  
Associate Director de Robert Half  
LinkedIn Top Voices Latinoamérica  
Apasionada de todo lo relacionado con el Futuro del Trabajo  
<https://www.linkedin.com/in/karinaperezd/>

## 1.11. Competencias y resultados del aprendizaje

Este curso busca desarrollar una comprensión actualizada de la práctica del liderazgo basado en la evidencia, así como brindar a los/as participantes nuevas prácticas y tendencias para ejercer un liderazgo efectivo de alto nivel.

Dará la pauta sobre qué otras habilidades aparte del liderazgo necesitamos formar e internalizar para nuestro desarrollo profesional en el marco actual y futuro de las organizaciones.

### 1.11.1. Competencias:

En términos específicos se espera que los/as alumnos/as, puedan:

1. Conocer las fortalezas y debilidades personales que contribuyen a nuestro perfil profesional y al liderazgo efectivo.
2. Conocer diferentes tipos de liderazgo y tener herramientas para trabajar su propio estilo de liderazgo.
3. Tener claridad sobre otras habilidades relevantes para el desarrollo profesional y cómo formarlas.
4. Tener las herramientas necesarias para tomar el control de la carrera,



planificar el futuro, y convertirse en protagonistas de su historia.

### 1.11.2. Resultados de aprendizaje

Tras superar esta asignatura, los estudiantes serán capaces de:

1. Generar un plan de carrera de acuerdo a sus objetivos personales.
2. Conocer nuevas tendencias en liderazgo en las organizaciones y qué necesitan ellos trabajar para desarrollar mejor sus habilidades.
3. Entender y conocer las habilidades humano-sociales relevantes para un desarrollo como líderes y/o profesionales íntegros en el desarrollo de su carrera profesional.

## 1.12. Contenidos del programa

Contenidos:

Este curso está diseñado para movilizar y generar entendimiento sobre las habilidades que son relevantes hoy para el desarrollo profesional y lograr nuestros objetivos de carrera en el área de Marketing.

Hablaremos de nosotros como individuos, se darán herramientas para el autoconocimiento de nuestras habilidades y talentos, y generaremos un plan con el que podemos trabajar nuestras core skills, entre ellas el liderazgo, la comunicación e inteligencia emocional.

A través de una mezcla de participación, exposición y actividades prácticas, este curso busca entregar un panorama actualizado e informado del liderazgo y otras habilidades claves para nuestro desarrollo y gestión profesional considerando la nueva realidad del mercado de trabajo.

Programa:

- 1.- **Primero yo, después nosotros**
  - 1.1 Taller de Networking
  - 1.2 Mi Marca Personal
  - 1.3 Mis habilidades, mi futuro



## 2. Líderes y yo como líder

- 2.1 ¿Qué es el liderazgo?
- 2.2 Liderazgo del S. XXI
- 2.3 Liderando el Cambio
- 2.4 Liderazgo Situacional
- 2.5 Liderando Diversidad
- 2.6 Casos aplicados al Marketing

## 3.- Habilidades Socio-Emocionales

- 3.1 Introducción a las “habilidades humanas”
- 3.2 Inteligencia emocional
- 3.3 Comunicación efectiva
- 3.4 Storytelling
- 3.5 Construyendo resiliencia

## 4.-Taller práctico: herramientas para mi objetivo

- 4.1 Trabajar el perfil en LinkedIn
- 4.2 Desarrollando el CV o mi propuesta personal
- 4.3 Emprendiendo como independiente
- 4.4 10 Pasos para construir mi carrera

## 1.13. Bibliografía recomendada

Daniel Susskind, A World Without Work: Technology, Automation and How We Should Respond, 2020

William Arruda, Digital You: Real Personal Branding in the Virtual Age, 2019

Ken Mogi, Ikigai Esencial, 2018

Andrés Oppenheimer, ¡Sálvese quien pueda!, 2018

Amit S. Mukherjee, Leading in the digital world, 2020

Edith Henderson Grotberg, La Resiliencia en el mundo de hoy, 2003

## 2. MÉTODOS DOCENTES

La Profesora impartirá clases donde dará una introducción de los temas, pero se requiere amplia participación de los estudiantes en las mismas. Habrá trabajos en



equipo durante las sesiones para conversar y analizar sobre los temas presentados.

Los alumnos recibirán el material electrónico necesario para el seguimiento de las clases. En concreto, se les entregarán las diapositivas utilizadas en las clases, algunas referencias bibliográficas, y videos que pueden ver con los que también pueden profundizar.

### 3. MÉTODOS DE EVALUACIÓN Y PORCENTAJE EN LA CALIFICACIÓN FINAL

El sistema de evaluación está basado sobre todo en la participación activa en clase. Se valorará el esfuerzo constante y la participación del estudiante en las diferentes actividades grupales.

La evaluación será a través de actividades individuales y grupales, de acuerdo al siguiente esquema:

1. Creación de un video individual (20% calificación). Se solicitará un video personal de máx 2 min.
2. Participación y trabajo en clase (50% calificación)
3. Presentación final en equipo (30% calificación)

El detalle de cada una de estas actividades se dará durante el curso junto con la fecha de entrega.



UNIVERSIDAD  
DE SANTIAGO  
DE CHILE

Asignatura: Electivo I: Marketing y Liderazgo  
Código:  
Centro: Facultad de Administración y Economía  
Titulación: Magister en Marketing  
Nivel: Magister  
Tipo: Electivo  
N° de créditos/horas:

## 4. CRONOGRAMA

Semana	Tema
1	Tema 1: Taller de Networking
2	Tema 1: Marca Personal
3	Tema 1: Mis habilidades, mi futuro
4	Tema 2: Introducción al Liderazgo y Liderazgo s. XXI
5	Tema 2: Liderando el Cambio
6	Tema 2: Liderazgo Situacional
7	Tema 2: Casos aplicados al Marketing
8	Tema 3: Introducción a las habilidades socio-emocionales
9	Tema 3: Inteligencia Emocional
10	Tema 3: Comunicación Efectiva
11	Tema 3: Storytelling
12	Tema 3: Construyendo Resiliencia
13	Tema 4: Creando mi plan profesional, taller de LinkedIn y CV
14	Tema 4: Emprendiendo o Independizándonos
15	Tema 4: 10 Pasos para construir tu carrera en la Industria 4.0
16	Presentaciones finales en equipo