



UNIVERSIDAD DEL SURESTE.

ADMINISTRACIÓN Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS.

ADMINISTRACION ESTRATEGICA.

MYREILLE RODRIGUEZ.

ALEJANDRO LÓPEZ MARTÍNEZ.

9 de septiembre de 2020

Liderazgo estratégico: administración del proceso de preparación de estrategias

Liderazgo estratégico

Se encarga del proceso de preparación de estrategias para elevar el desempeño de una compañía, esto hace que el valor de la empresa incremente para los propietarios y los accionistas, para lograr un incremento es necesario aplicar estrategias para un mejor incremento de rentabilidad en la compañía asegurando el crecimiento de las ganancias.

Ventaja competitiva

Este es un proceso con altos y bajos, es una carrera interminable, ya que cada empresa quiere innovar y mejor en las ventas, los administradores se encargan de hacer estrategias para ir superando a sus adversarios y esto es lo que les da la ventaja competitiva, así maximizan el valor para el accionista.

Desempeño superior

Maximizar el valor para el accionista es el objetivo principal de las compañías que generan utilidades, esto se debe a que los accionistas proporcionan a la empresa el capital de riesgo que esto permite a los administradores empeñarse a producir o vender bienes y servicios.

administradores de estrategia

Los administradores se responsabilizan de formular las estrategias para obtener una ventaja competitiva y debe aplicarlas.

tipos principales de administradores

- Administradores generales: Que tienen la responsabilidad del desempeño total de la compañía.
- Administradores de funciones: Que son los responsables de supervisar una función en particular, como una tarea, actividad u operación como contabilidad, mercadotecnia, investigación y desarrollo, tecnología de la información o logística.

Administradores

Corporativos

El nivel de administración corporativo se compone del director general otros puestos ejecutivos altos y el personal. Estas personas ocupan el nivel más alto en la toma de decisiones dentro de la organización. La función de los administradores corporativos es supervisar el desarrollo de las estrategias para toda la organización.

De negocios

La función estratégica de estos administradores es traducir las declaraciones generales de la dirección e intentar que las que provienen del nivel corporativo se conviertan en estrategias concretas de cada uno de los negocios que tienen a su cargo.

De funciones

son responsables de las funciones u operaciones específicas del negocio como recursos humanos, compras, desarrollo de productos, servicio a clientes, etc. También tienen una función estratégica importante que es desarrollar estrategias funcionales en su área que ayuden a lograr los objetivos estratégicos establecidos por los administradores generales corporativos y de negocio.

Modelo del proceso de planeación estratégica

cinco pasos principales

1. Seleccionar la misión y las principales metas corporativas.
2. Analizar el ambiente competitivo externo de la organización para identificar las oportunidades y las amenazas.
3. Analizar el ambiente operativo interno de la organización para identificar las fortalezas y las debilidades con que se cuenta.
4. Seleccionar las estrategias que conforman las fortalezas de la organización y corregir las debilidades a fin de aprovechar las oportunidades externas y detectar las amenazas externas. Estas estrategias deben ser congruentes con la misión y con las metas principales de la organización. Deben ser congruentes y constituir un modelo de negocio viable.
5. Implantar las estrategias

Declaración de la misión

Es el primer componente del proceso de administración estratégica la cual debe proporcionar la estructura o el contexto dentro del cual se formularán las estrategias.

aspectos

- la expresión de la razón de ser de una compañía u organización
- el motivo de su existencia que normalmente se conoce como misión;
- la declaración de algún estado futuro deseado, por lo regular conocido como la visión;
- la manifestación de los valores clave que la organización se compromete a respetar, y una declaración de las principales metas.

Visión

Da a conocer el estado que se espera obtener a futuro, lo que la compañía desea alcanzar

Valores

establecen la forma en que los administradores y empleados deben conducirse, cómo deben hacer negocios y el tipo de organización que deben construir a fin de ayudar a que la compañía logre su misión.

metas principales

el propósito de las metas es especificar con precisión lo que debe hacer una compañía si quiere concretar su misión o visión

características

- Son precisas y medibles
- Se refieren a temas esenciales
- Son desafiantes, aunque realistas
- Especifican el periodo en el que deben alcanzarse, cuando es apropiado.

Análisis externo

es identificar las oportunidades y amenazas estratégicas que existen en el ambiente operativo de la organización que pueden influir en la forma en que se intente alcanzar la misión.

En esta etapa se deben examinar tres ambientes interrelacionados: el ambiente de la industria en el que opera la compañía, el ambiente nacional o del país y el microambiente o el ambiente socioeconómico más amplio.

Análisis interno

se concentra en revisar los recursos, la capacidad y las aptitudes de una empresa. El propósito es detectar las fortalezas y las debilidades de la organización.

Análisis FODA

identificar las estrategias para aprovechar las oportunidades externas, contrarrestar las amenazas, acumular y proteger las fortalezas de la compañía, y erradicar las debilidades.

La planeación estratégica en la práctica

permiten que los administradores tomen mejores decisiones estratégicas.

Planeación de escenarios

los administradores reciben un conjunto de posibles escenarios futuros, algunos optimistas y otros pesimistas, en los cuales deben desarrollar la competencia de su industria. Después se pide a los equipos de administradores que desarrollen estrategias para enfrentar cada uno de ellos.

Toma estratégica de decisiones

los administradores hacen mejor uso de sus conocimientos e información es entender la forma en que las tendencias cognoscitivas comunes pueden dar como resultado que los buenos administradores tomen malas decisiones. Otra tendencia cognoscitiva conocida, el aumento de compromiso, ocurre cuando quienes toman las decisiones comprometen recursos importantes en un proyecto e invierten más en él, aunque reciban retroalimentación de que es un fracaso.

liderazgo estratégico

utilizan sus conocimientos, energía y entusiasmo para proporcionar un liderazgo estratégico para sus subordinados y desarrollar una organización de elevado desempeño.

características fundamentales

1. visión, elocuencia y coherencia los líderes tienen una visión clara y convincente que les indica que hacer, aunque siempre pueden equivocarse
2. articulación de un modelo de negocios: es su capacidad para identificar y articular el modelo de negocios que usará la compañía para concretar la visión que se ha fijado.
3. compromiso: u compromiso con su visión y modelo de negocios mediante acciones y palabras
4. estar bien informados: tienen una red de fuentes formales e informales que los tiene informados
5. disposición para delegar y facultar: o tienen capacidad para delegar
6. ejercicio inteligente del poder: con frecuencia deben jugar el juego del poder con habilidad e intentar generar consenso para sus ideas
7. inteligencia emocional