



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

CATEDRATICO: SANDRA GALVEZ MONTERROZA

MATERIA: ADMINISTRACION ESTRATEGICA

ALUMNO: SILVESTRE MELINA PEREZ ESTRADA

CUATRIMESTRE: 7TO.

CARRERA: CONTADURIA

TEMA: LIDERAZGO ESTRATEGICO

FECHA: 06 NOVIEMBRE DEL 2021

PRESENTACION

EN EL SIGUIENTE TRABAJO SE TRATARÁ SOBRE UNA SUPER NOTA DEL TEMA LIDERAZGO ESTRATEGICO.

LOS TEMAS A TRATAR SON LAS SIGUIENTES:

1.1 LIDERAZGO ESTRATÉGICO, VENTAJA COMPETITIVA Y DESEMPEÑO SUPERIOR

1.2 ADMINISTRADORES DE ESTRATEGIA

1.3 ADMINISTRADORES CORPORATIVOS

1.4 MODELO DEL PROCESO DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

1.5 ANÁLISIS EXTERNO

1.6 ANÁLISIS INTERNO

1.7 LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA EN LA PRÁCTICA

1.8 TOMA ESTRATÉGICA DE DECISIONES

1.9 LIDERAZGO ESTRATÉGICO

A CONTINUACION SE ABORDARÁ SOBRE ESTOS TEMAS.

EN LA ANTOLOGIA MENCIONA SOBRE EL ÉXITO Y LOS FRACASOS DE ALGUNAS EMPRESAS, AQUÍ DEPENDE DEL EQUIPO DE TRABAJO Y EL LIDER QUE ESTA ENCARGADO DE ESTE GRUPO; PARA QUE SE LOGRE LLEVAR A CABO LAS METAS DESEADAS, EN LA LECTURA MENCIONA SOBRE LAS COMPAÑIAS QUE HAN FRACASADO EN EL LAPSO DE TIEMPO, ESTO SE DEBE A QUE ELLOS NO EVOLUCIONAN O NO CREAN MEJORES ESTRATEGIAS PARA CONSEGUIR MAS GENTE QUE CONSUMA DICHO PRODUCTO.

LOS CLIENTES NO VIENEN MAGICAMENTE, SI EL CLIENTE LE GUSTO EL SERVICIO QUE SE LE PROPORCIONO, ESTA PERSONA LE RECOMENDARA A MAS PERSONAS; DE ESTA FORMA SE CONSIGUEN MAS GENTE, EN ALGUNOS CASOS LOS CLIENTES SE ARRAIGAN CON LA EMPRESA O LA PERSONA QUE LE PRESTA DICHO SERVICIO.

NO ES FACIL CONSEGUIR CLIENTES BUENOS, ASI QUE AL CONSEGUIRLOS HAY QUE TRATARLOS DE LA MEJOR MANERA PARA CONSERVARLAS POR MUCHO TIEMPO Y NO PERDERLAS.

DE LA MISMA MANERA AL NO DAR UN BUEN SERVICIO, LA NOTICIA SE DISPERSA Y EN VEZ DE GANAR CLIENTES SE PIERDEN.

HAY MUCHOS FACTORES PORQUE ALGUNAS EMPRESAS FRACASAN, ASI QUE HAY QUE ESTAR EN CONSTANTE EVOLUCION, EN PROPORCIONAR MAS SERVICIOS Y MEJORES PARA QUE SE LOGRE BUENOS INGRESOS.

HAY QUE TENER EN CUENTA TAMBIEN EL EQUIPO DE TRABAJO EN QUE ESTEN OFRECIENDO UN BUEN SERVICIO, PORQUE ENTRE MEJOR LE VAYA BIEN A LA EMPRESA, TAMBIEN AL EMPLEADO LE IRA BIEN; ASI QUE HAY QUE DAR LO MEJOR EN SI Y GENERAR BUENOS RESULTADOS.

NO HAY QUE PREOCUPARSE POR LAS EMPRESAS QUE FRACASARON, SI NO LOS QUE SIGUEN ADELANTE Y ESTAN DANDO LO MEJOR PARA LOGRAR MAS COSAS, SOLO HAY QUE CONOCER LOS FACTORES PORQUE FRACASARON, PARA QUE NO SE REPITAN ESTAS MISMAS COSAS Y NO COMETER LOS MISMOS ERRORES DE LOS QUE FRACASARON.

MUCHOS DE ESTOS QUE YA NO ESTAN EN EL MERCADO ES PORQUE NO MEJORARON SUS SERVICIOS Y AQUELLOS QUE LO HICIERON PROPORCIONARON MAS COSAS Y MEJORES, POR TAL RAZON SIGUEN ESTANDO EN EL MERCADO.

LO QUE BUSCAN LOS CLIENTES ES CALIDAD, ALGUNOS COMPARAN PRECIOS Y PARA TODO ESTO HAY QUE TENER LOS PRODUCTOS, DEPENDIENDO DEL NIVEL ECONOMICO DE LA PERSONA, PARA QUE EN VEZ DE PERDER CLIENTES SE GANEN MAS Y MEJORES.

SE MENCIONA SOBRE EL LIDERAZGO ESTRATEGICO Y DESEMPEÑO SUPERIOR; EN LA LECTURA MENCIONA QUE DEPENDIENDO MUCHO DEL ADMINISTRADOR ES QUE SE OBTIENEN BUENOS RESULTADOS, HAY QUE TENER BUENAS ESTRATEGIAS PARA QUE SE LOGREN BUENAS VENTAS Y QUE SE DESENPEÑEN DE UNA BUENA MANERA EN CADA AREA, YA QUE ASI SE LOGRA QUE SE TRABAJE EN EQUIPO Y SE PUEDA LOGRAR LAS METAS QUE TIENEN A FUTURO.

LOS ADMINISTRADORES DE ESTRATEGIA; ELLOS SON LOS QUE SE ENCARGAN DE PREPARAR ESTRATEGIAS, PARA QUE LA EMPRESA OBTENGA BUENOS RESULTADOS Y GANANCIAS, DE LA MISMA MANERA DIRIGE AL GRUPO DE PERSONAS QUE LABORAN DENTRO.

SE MENCIONAN SOBRE LOS ADMINISTRADORES CORPORATIVOS, ADMINISTRADORES DE NEGOCIO Y ADMINISTRADORES DE FUNCIONES, CADA UNO DE ESTOS TIENEN UN PUESTO, TIENEN UN NIVEL EN LA JERARQUIA DENTRO DE LA EMPRESA, PERO TODOS TIENEN ALGO EN COMUN, LLEGAR A LOS OBJETIVOS DESEADOS Y LLEVARLAS A CABO DE LA MEJOR MANERA, PARA PODER LOGRAR BUENOS INGRESOS Y GENERAR BUENOS RESULTADOS.

EN EL CASO DEL PROCESO DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA FORMAL CONSTA DE 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.

POR OTRA PARTE, LA DECLARACION DE LA MISION, VISION Y LOS VALORES DENTRO DE LA EMPRESA; ESTOS VAN DE LA MANO Y ES IMPORTANTE QUE CONOZCAMOS CADA UNO, PARA QUE SEPAMOS EL MOTIVO DE LA EMPRESA, QUE OFRECE Y SOBRE TODO SUS VALORES PARA PODER LLEGAR A LA META PRINCIPAL, POR ELLO ES IMPORTANTE ESTUDIAR ESTOS DESDE UN PRINCIPIO PARA QUE MAS ADELANTE TODO MARCHE BIEN, COMO SE DESEA.

POR CONSIGUIENTE, HAY QUE IDENTIFICAR EN EL ANALISIS INTERNO; LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS ESTRATEGICAS QUE EXISTEN EN EL MERCADO Y EN EL INTERNO; LAS FORTALEZAS Y LAS DEBILIDADES DE LA ORGANIZACIÓN. ESTO AYUDARA MUCHO POQUE SE PODRA IDENTIFICAR LOS MERCADOS COMPETITIVOS Y SE LLEGARA A UN ACUERDO CONVIENE O NO SEGUIR CON ESE NEGOCIO O MUDARSE A OTRO LADO, PERO TAMBIEN EN PENSAR EN IDEAS NUEVAS Y EJERCERLAS.

TENIENDO CONOCIMIENTO DE ESTO, SE PODRA LLEVAR A CABO LA IMPLANTACION ESTRATEGICA QUE ES CONOCER LOS FACTORES Y GENERAR ALTERNATIVAS PARA QUE SIGA FUNCIONANDO Y GENERANDO AUN INGRESOS, POR TAL RAZON HAY QUE TENER UNA ESTRATEGIA Y LLEVARLA A CABO.

EN TODOS LOS NEGOCIOS Y EMPRESAS HAY DIAS BUENOS Y DIAS MALOS, TEMPORADAS ALTAS Y BAJAS, NO IMPORTA ESO, TODOS LOS DIAS HAY QUE OFRECER SERVICIOS DE CALIDAD PARA QUE CONSUMAN NUESTROS PRODUCTOS Y TENER UN CONOCIMIENTO AMPLIO AYUDARA MUCHO, SOBRE TODO UN BUEN EQUIPO DE TRABAJO, TENER METAS ESPECIFICAS Y CLARAS, AYUDARA A QUE SE LOGREN LOS RESULTADOS DESEADOS AL COMIENZO DE ESTO.

FUENTE: ANTOLOGIA UDS