



Nombre del alumno: Roblero Vázquez Paulo Sergio

Nombre del profesor: Monica Elizabeth Culebro

Nombre del trabajo: Súper Nota

Materia: Toma De Decisiones

Grado: 8vo

Grupo: Administración Y Estrategias de negocios

Comitán de Domínguez Chiapas a 9 de febrero del 2022

PROCESO DE LA TOMA DE DECISIONES

¡Conozcamos la estructura del proceso de toma de decisiones nos genera obligatoriamente modelos que permitan ser más eficientes; estos se utilizan dependiendo de cada situación, como herramientas cuantitativas o cualitativas esta nueva y emocionante forma de crear arte!

ETAPA 1. IDENTIFICAR LA SITUACIÓN, PROBLEMA U OPORTUNIDAD

Al igual que la impresión regular, la impresión 3D comienza con un archivo digital. Ahí es donde la similitud termina, sin embargo, como el nombre sugiere, la impresión 3D imprime en 3 dimensiones. ¡No hay lugar para trabajos de impresión aburridos!

ETAPA 2. OBTENER INFORMACIÓN

Obtener información es la base de una buena decisión y en esta etapa se determina cómo obtenerla: desde la observación, la entrevista con el personal, lectura de informes, y sobre todo el análisis de los datos o inventario de la empresa, ya sean estadísticas, proyectos, pronósticos, etc

ETAPA 3. GENERAR SOLUCIONES ALTERNATIVAS

Elaboran las posibles soluciones a la situación; aún no se evalúan ni se determina su viabilidad.

ETAPA 4. EVALUAR Y ELEGIR LA MEJOR ALTERNATIVA

Comparar las posibles soluciones y se evalúan

ETAPA 5. TRANSFORMAR LA SOLUCIÓN EN ACCIÓN

Implementar el curso concreto de acción, es decir, la alternativa escogida

ETAPA 6. EVALUAR LOS RESULTADOS
MONITOREAR Y EVALUAR LOS RESULTADOS DE LA IMPLEMENTACIÓN O ACCIÓN. SE DETERMINA HASTA QUÉ GRADO HA QUEDADO SATISFECHA LA SITUACIÓN CON LA ALTERNATIVA LLEVADA A LA ACCIÓN.

MODELOS PARA LA TOMA DE DECISIONES

EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS FACTORES CUANTITATIVOS Y CUALITATIVOS:

Factores cuantitativos: factores que se miden en términos numéricos

Factores cualitativos: factores difíciles de medir numéricamente

SELECCIONAR UNA ALTERNATIVA: TRES ENFOQUES

Experiencia
Experimentación
Investigación y análisis

TÉCNICAS CUANTITATIVAS PARA LA TOMA DE DECISIONES

- Los árboles de decisiones: instrumento cuantitativo que sirve para analizar decisiones que implican una progresión de decisiones.
- El análisis del punto de equilibrio: técnica para encontrar el punto en el cual el total de ingresos es justo para cubrir el total de costos.
- Programación lineal: técnica matemática que resuelve problemas de la asignación de recursos.
- Teoría de colas (filas de espera): técnica que equilibra el costo por tener una fila de espera, con el costo del servicio por tenerla.

ESTILO DIRECTIVO:

Estilo directivo: Poca tolerancia ante la ambigüedad y una forma racional de pensar. Estas personas son lógicas y eficientes y, por lo general, toman decisiones rápidas, enfocadas a corto plazo..

ESTILO ANALÍTICO: JOR ALTERNATIVA

Se caracteriza por una gran tolerancia a la ambigüedad, combinada con una forma racional de pensar. Estas personas prefieren tener información completa antes de tomar una decisión. Analizan muchas alternativas.

ESTILO CONCEPTUAL

Representa a la persona que suele tener una perspectiva muy amplia y que analiza muchas alternativas. Suelen enfocarse al largo plazo y buscan soluciones creativas

ESTILO CONDUCTUAL: REFLEJA A LA QUE RAZONA DE MANERA INTUITIVA, PERO QUE TOLERAN MUY Poca INCERTIDUMBRE. ESTAS PERSONAS ESTÁN ABIERTAS A LAS SUGERENCIAS.

PROCESOS DE LA COMUNICACIÓN EN TOMA DE DECISIONES

La comunicación controla la conducta de los miembros de varias maneras por ejemplo dentro de una organización esta tiene varias jerarquías de autoridad y de lineamientos

EL LENGUAJE CORPORAL AUMENTA LA COMUNICACIÓN VERBAL Y CON FRECUENCIA LA COMPLICA. UNA POSICIÓN O UN MOVIMIENTO CORPORALES NO TIENEN EN SÍ UN SIGNIFICADO EXACTO O UNIVERSAL

La comunicación en general toma lugar entre tres categorías de sujetos principales: los seres humanos (lenguaje), los organismos vivos (biosemiótica) y los dispositivos de comunicación habilitados (cibernética).

MECANICISMO:

Entiende la comunicación como un perfecto transmisor mecánico de un mensaje desde un emisor hasta un receptor..

PSICOLÓGICO:

Considera a la comunicación como el acto de enviar un mensaje a un perceptor (llamado así porque considera al receptor como sujeto de la comunicación) y en el cual las sensaciones y las ideas de ambas partes influyen considerablemente en el contenido del mensaje.

CONSTRUCCIONISMO SOCIAL

Este punto de vista, también llamado "interaccionismo simbólico", considera a la comunicación como el producto de significados creativos e interrelaciones compartidas.

ESISTEMÁTICA: CONSIDERA A LA COMUNICACIÓN COMO UN MENSAJE QUE PASA POR UN LARGO Y COMPLEJO PROCESO DE TRANSFORMACIONES E INTERPRETACIONES DESDE QUE OCURRE HASTA QUE LLEGA A LOS PERCEPTORES.