



MATERIA: DIRECCION Y LIDERAZGO

PROFESOR: LIC.VICTOR ANTONIO GONZALES SALAS

ALUMNO: ERNESTO MARTINEZ ESPINOSA

**ACTIVIDAD 1, PARCIAL 2, 7° CUATRIMESTRE
“CAPITULO 3-4 FUNDAMENTOS DE LIDERAZGO”**



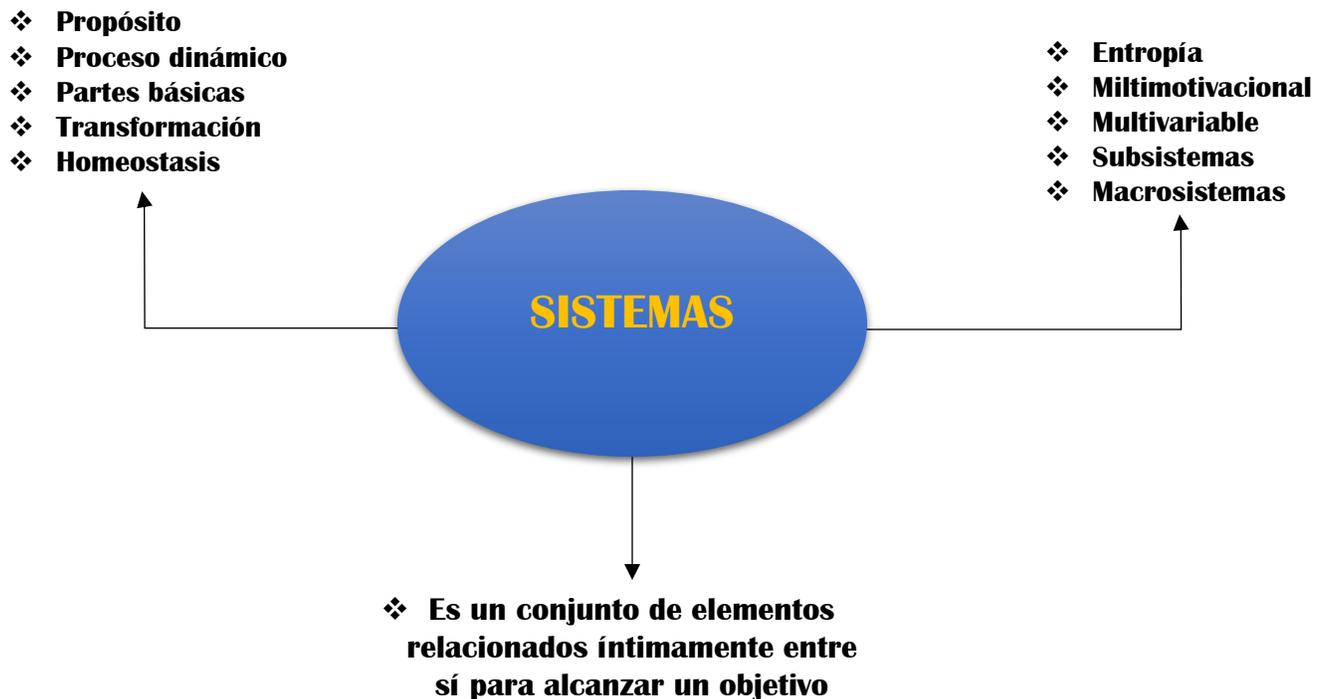
3.1. Investiga otras definiciones de sistema, subraya las palabras claves y realiza tu definición de sistema.

“Es un conjunto de elementos, interrelacionados entre sí y con el medio o entorno que lo rodea, de tal manera que forman una suma o total o totalidad”

Palabras clave: Conjunto de elementos, medio o entorno, relacionados, constituyen un todo.

Definición: Se le denomina como tal a un sistema a aquel cuyos elementos se relacionan o se conectan de cierta forma con lo que se encuentra a su alrededor, de tal forma que la suma de estos constituye un todo en la organización.

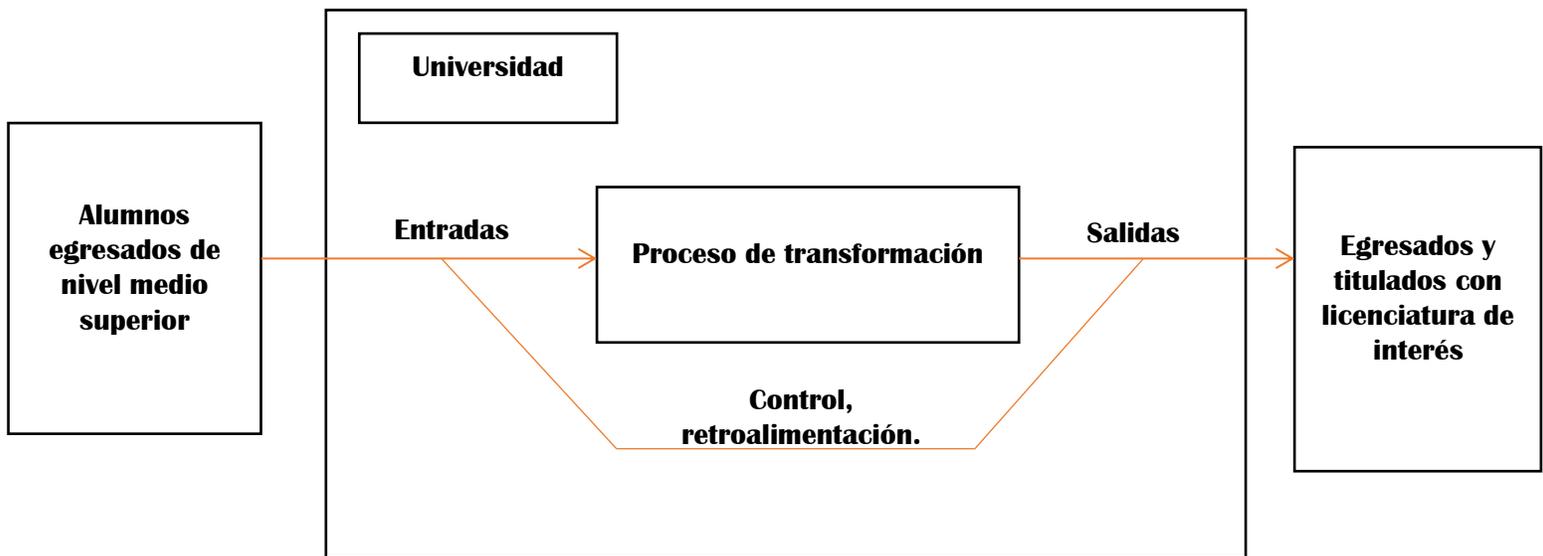
3.2. Realiza un mapa conceptual de la organización como sistema y sus características.



3.3. Investiga y analiza los sistemas que conforman a cualquier empresa. Toma de ejemplo alguna donde te puedan facilitar información.

Ambiente.

Infraestructura. **Oferta laboral.**
oferta académica. **Alumnos.** **Profesores.**



3.5. Elabora un mapa mental sobre el liderazgo y el pensamiento sistémico.

Pensamiento sistemático:

Es un marco conceptual que se encarga de comprender la realidad como un sistema de objetos interconectados o de subsistemas

Liderazgo:

se trata de influir en la forma de ser y de actuar de las personas y/o sobre ellas o en un grupo de trabajo en específico.



Beneficio:

Lo que permite moldear los sistemas complejos, reducir los problemas a su mínima expresión, y abrir nuestra mente a soluciones

Tipos de liderazgo:

- ❖ Liberal
- ❖ Democrático
- ❖ Autoritario

Tema 4. Técnicas de negociación

Técnicas de negociación.

Es un procedimiento, en el que dos o más personas que tienen intereses comunes, intentan llegar a un acuerdo sobre aquellos puntos en que no concuerdan, con la intención de resolver las diferencias y lograr un convenio beneficioso para las dos partes

Técnicas de negociación

- Separar las personas del problema.
- Concentrarse en los intereses y no en las posiciones. ...
- Inventar opciones de mutuo beneficio. ...
- Insistir en que los criterios sean objetivos.

Importancia de la negociación

Es una herramienta que algunas personas optan para resolver sus conflictos o tratar asuntos de interés y de estos obtener algún beneficio al tratar con una persona.

Características de un negociador

- Conocimiento.
- Empatía.
- Paciencia.
- Resolución a problemas.
- Firmeza.
- Capacidad de observación etc.

4.3. Identifica algún conflicto cotidiano o en tu trabajo, y analiza:

Hace un tiempo tuvimos un conflicto en la distribuidora, teníamos que pagar una licencia de la cual no teníamos conocimiento, eran mas de \$2500 al mes... después de notificarnos queríamos demandar, pero no queríamos perder el negocio.

❖ Por qué surgió:

No teníamos conocimiento del ya mencionado y la ingeniera que nos bajó el proyecto tampoco tenia conocimiento de la nueva actualización.

❖ Cuáles fueron los motivos:

Hubo una actualización para todos los proveedores del nuevo régimen

❖ Cómo fue el proceso en el que se desarrolló:

Se levantaron actas a nivel estado para pedir un tiempo de espera en lo que el negocio recién aperturado tuviera ingresos para poder hacer el pago.

❖ Cómo lo manejaste:

Tuvimos que mantener la calma y estuvimos trabajando el doble para poder sacar todos los gastos sin perder el capital

❖ Cuál fue la resolución:

Acordar con los encargados a nivel estatal junto con los otros proveedores que nos dieran cierto tiempo de espera.

❖ El acuerdo, si se llegó a tal:

Después de llegar al acuerdo se junto el monto y se realiza pago a pago, mes con mes hasta tener un descuento por ser buenos clientes-proveedores....

4.4 Realizar un autoexamen de tu persona.

	EXCELENTE	BUENO	MEDIO	MALO
SOCIABLE				
GRAN COMUNICADOR				
OBSERVADOR				

ENTUSIASTA				
RESPECTUOSO				
HONESTO				
METICULOSO				
SOLIDO				
AGIL				
ACEPTA EL RIESGO				
PACIENTE				
CREATIVO				

4.5 Investiga otras técnicas de negociación de las revisadas en el tema.

1. Negociación acomodativa:

Esta estrategia de negociación es usada para obtener resultados superiores en el futuro.

2. Negociación competitiva:

Consiste en tomar una posición agresiva, para obtener mayores beneficios en el acuerdo que se alcance.

3. Negociación colaborativa:

Pretende llegar a acuerdos beneficiosos para ambas partes. Por esa razón integra en forma creativa los intereses de ambas partes en el acuerdo alcanzado.

4. Negociación evitativa:

Se pone en práctica cuando una de las partes considera que no obtendrá los beneficios esperados en el acuerdo. Por eso uno de los negociadores de las partes decide no negociar