



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

CAMPUS TAPACHULA

MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA.

7to cuatrimestre.

NOMBRE DEL DOCENTE:

LIC. VICTOR ANTONIO GONZALES SALAS

MATERIA:

DIRECCION Y LIDERAZGO

ACTIVIDAD 2 DEL PRIMER PARCIAL.

NOMBRE DEL ALUMNO:

DAYANNE VAZQUEZ OLIVO.

JUEVES, 20 DE OCTUBRE 2022.

ACTIVIDADES

UNIDAD 3

A.3.1. INVESTIGA OTRAS DEFINICIONES DE SISTEMA, SUBRAYA LAS PALABRAS CLAVES Y REALIZA TU DEFINICIÓN DE SISTEMA.

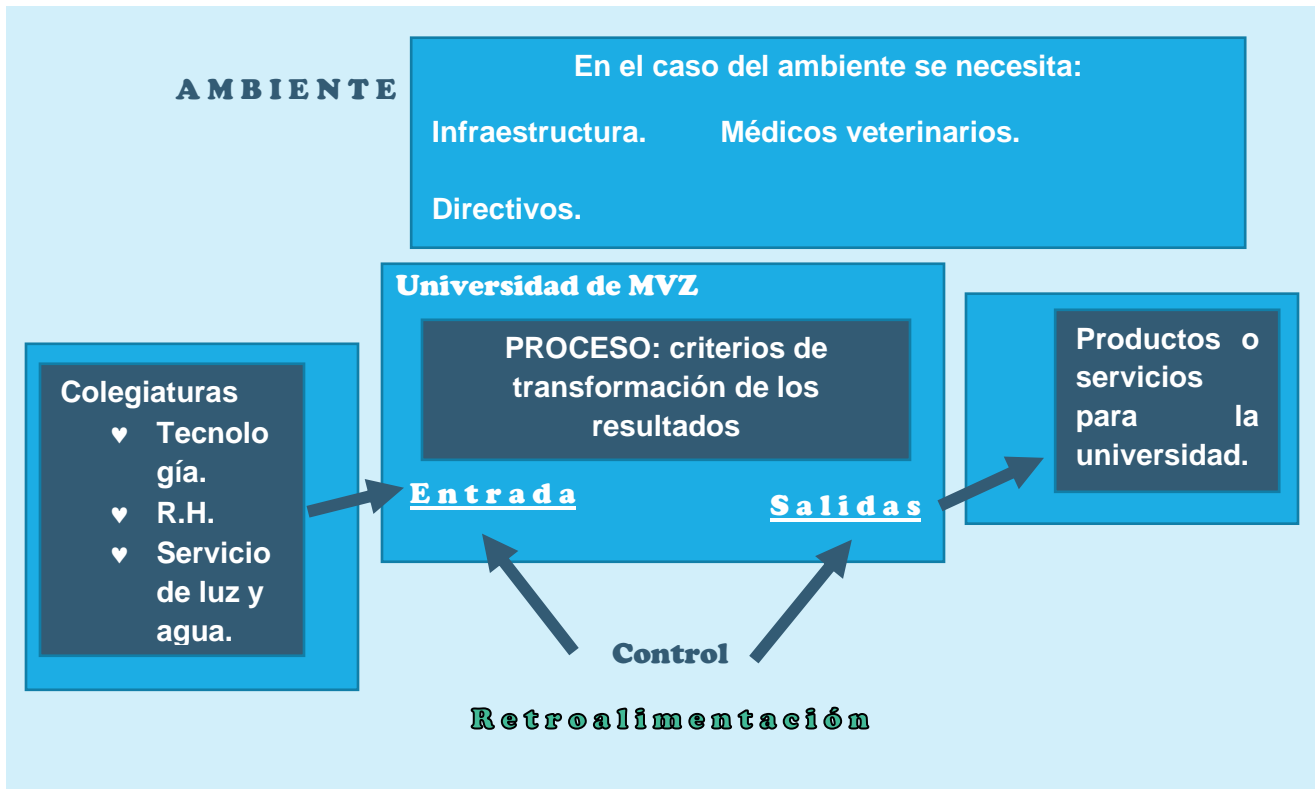
1. “Es un **conjunto** de **elementos**, interrelacionados entre sí y con el medio o entorno que lo rodea, de tal manera que forman una suma o **total** o totalidad” (Auridac, 1997, p. 55).
2. “Un sistema denota interdependencia, interconexiones y correlaciones de un **conjunto** de **elementos** que constituyen un todo identificable” (Wendell, 1996, p. 91).
3. “**Conjunto** de elementos que se mantienen en interacción” (Bertalanffy, 1980, p. 1).
4. “Un **todo** organizado y unitario compuesto de dos o más partes, componentes o subsistemas interdependientes y delineados por fronteras identificables de su suprasistema ambiental” (Fremont & Rosenzweig, 1997, p. 15).

MI DEFINICION: los sistemas son elementos en conjunto que conforman un todo.

A.3.2. REALIZA UN MAPA CONCEPTUAL DE LA ORGANIZACIÓN COMO SISTEMA Y SUS CARACTERÍSTICAS.



A.3.3. INVESTIGA Y ANALIZA LOS SISTEMAS QUE CONFORMAN A CUALQUIER EMPRESA. TOMA DE EJEMPLO ALGUNA DONDE TE PUEDAN FACILITAR INFORMACIÓN.



A.3.5. ELABORA UN MAPA MENTAL SOBRE EL LIDERAZGO Y EL PENSAMIENTO SISTEMÁTICO.



LIDERAZGO

**LIDERAZGO Y
PENSAMIENTO
SISTEMÁTICO.**



**PENSAMIENTO
SISTEMÁTICO**

ACTIVIDADES

UNIDAD 4

A.4.1. REALIZA UN MAPA CONCEPTUAL DEL TEMA.

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

```
graph TD; A[TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN] --> B[es una actividad que realizamos en todo momento y casi en cualquier situación, tanto en la vida profesional como personal.]; B --> C[La negociación es un proceso que termina en un acto: el acuerdo, que será el objetivo final y para conseguirlo es indispensable conocer las técnicas de negociación que verás a continuación.]; C --> D([Características]); D --> E[Un buen negociador debe ser flexible, es decir, debe tener la capacidad de cambiar sus estrategias y tácticas de negociación durante la misma y, debe realizar concesiones, en el caso que sean necesarias, para lograr un acuerdo con la otra parte.];
```

es una actividad que realizamos en todo momento y casi en cualquier situación, tanto en la vida profesional como personal.

La negociación es un proceso que termina en un acto: el acuerdo, que será el objetivo final y para conseguirlo es indispensable conocer las técnicas de negociación que verás a continuación.

Características

Un buen negociador debe ser flexible, es decir, debe tener la capacidad de cambiar sus estrategias y tácticas de negociación durante la misma y, debe realizar concesiones, en el caso que sean necesarias, para lograr un acuerdo con la otra parte.

A.4.3. IDENTIFICA ALGÚN CONFLICTO COTIDIANO O EN TU TRABAJO, Y ANALIZA:

♥ **Por qué surgió**

Falta de comunicación y el no saber ponerse de acuerdo.

♥ **Cuáles fueron los motivos**

Todo inicio al tener que realizar una práctica no estábamos de acuerdo con el día.

♥ **Cómo fue el proceso en el que se desarrollo**

Se trato de que todo acabara en buenos términos.

♥ **Cómo lo manejaste**

Hablando y siendo empático con todas las partes involucradas.

♥ **Cuál fue la resolución**

Llegamos en que todos iríamos el día sábado para que nadie faltara la práctica.

♥ **El acuerdo, si se llegó a tal.**

Si, todo cumplieron con su asistencia.

A.4.4. REALIZA UN AUTOEXAMEN SOBRE TU PERSONA:

♥ **¿Eres bueno negociando?**

Es aquel que sabe poder transmitir sus ideas y que los demás estén de acuerdo con él.

♥ **¿Utilizas la negociación en tu vida cotidiana, como en la escuela, trabajo?**

Si, en la universidad, ya que siempre surgen inconvenientes y uno debe saber como llegar a un acuerdo con los docentes.

♥ **¿Qué características posees y cuáles no?**

Soy hábil para generar un dialogo, empático, confiable.

A.4.5. INVESTIGA OTRAS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN DE LAS REVISADAS EN EL TEMA.

Son un conjunto de métodos o estrategias que permiten llegar a obtener el mejor resultado posible para las partes involucradas en un asunto determinado.

♥ NEGOCIACIÓN INTEGRADORA

Este tipo de negociación es aquella en la que todas las partes ganan. Permite la discusión de diferentes temas y les da a las partes la posibilidad de crear ofertas que otorguen valor para que todas las partes queden satisfechas. Se basa en ciertos intereses particulares de cada una de las partes que negocian.

♥ NEGOCIACIÓN DISTRIBUTIVA

Este tipo de negociación tiene que ver con ganar o perder; por lo regular se discute un solo tema y solamente una de las partes logra su objetivo.

♥ NEGOCIACIÓN COLABORATIVA

En este tipo de negociación las partes involucradas tienen los mismos objetivos. Es una de las negociaciones que aseguran mejores resultados para las organizaciones a largo y mediano plazo, ya que las partes comprenden los intereses de cada una y trabajan en colaboración para encontrar soluciones a sus necesidades.

♥ NEGOCIACIÓN ACOMODATIVA

Este tipo de negociación sucede cuando una de las partes acepta de forma absoluta o parcial que ha perdido. Lo hace como estrategia para reforzar las relaciones y establecer una posición que le ayude a alcanzar sus objetivos a largo plazo, y para ganarse la confianza de la otra parte. Este tipo de negociación debe usarse como una estrategia temporal, ya que ceder siempre en las negociaciones puede afectar el estatus y posición comercial de una organización.

♥ NEGOCIACIÓN MULTIPARTES

Este tipo de negociación implica varias partes y suele ser muy compleja, ya que involucra los intereses particulares, asuntos y prioridades de tres o más partes sobre un tema en específico.