

JENIFER MICHELLE BRAVO VELÁZQUEZ

ORGANIZACION Y ADMINISTRACION DE SERVICIOS

UNIVERSIDAD DEL SUR

NUTRICIÓN

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

Un sistema es un conjunto ordenado de elementos que se encuentran interrelacionados entre sí. El concepto de sistema puede utilizarse tanto para hacer referencia a objetos reales como para entidades abstractas y es utilizado en diferentes disciplinas como la biología, la informática y la física.

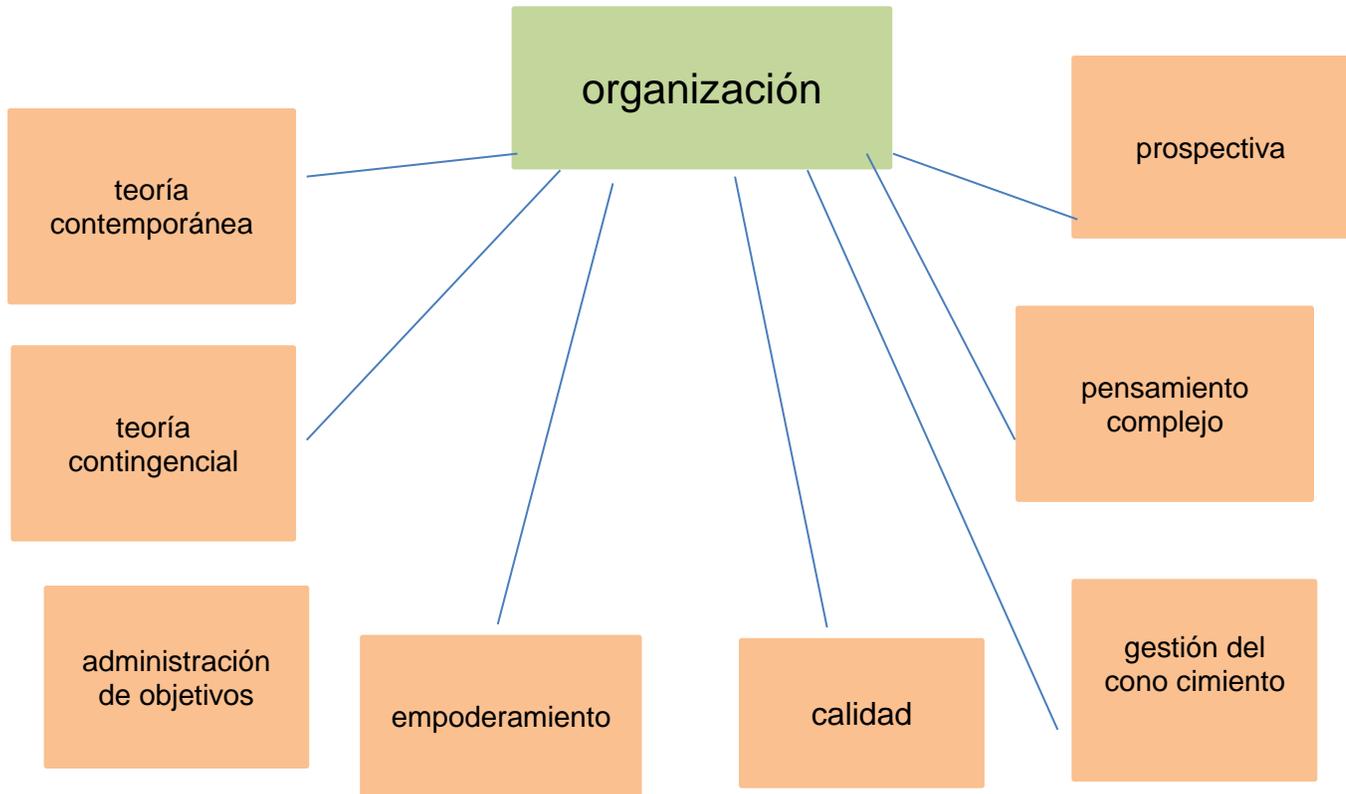
Se trata de conjuntos ordenados e interrelacionados de conceptos e ideas, que pueden ser de cuatro tipos diferentes: individuos, predicados, conjuntos u operadores.

Las funciones incorporadas del sistema realizan control de lógica y otra funcionalidad en el flujo de trabajo.

mi conclusión;

un sistema es una forma de como trabajar ya sea en lo laboral estudios, día a día o de algún operador puede ser computadora, aplicación, alguna fuente de sistemas, esto nos ayudara a realizar un mejor trabajo.

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.

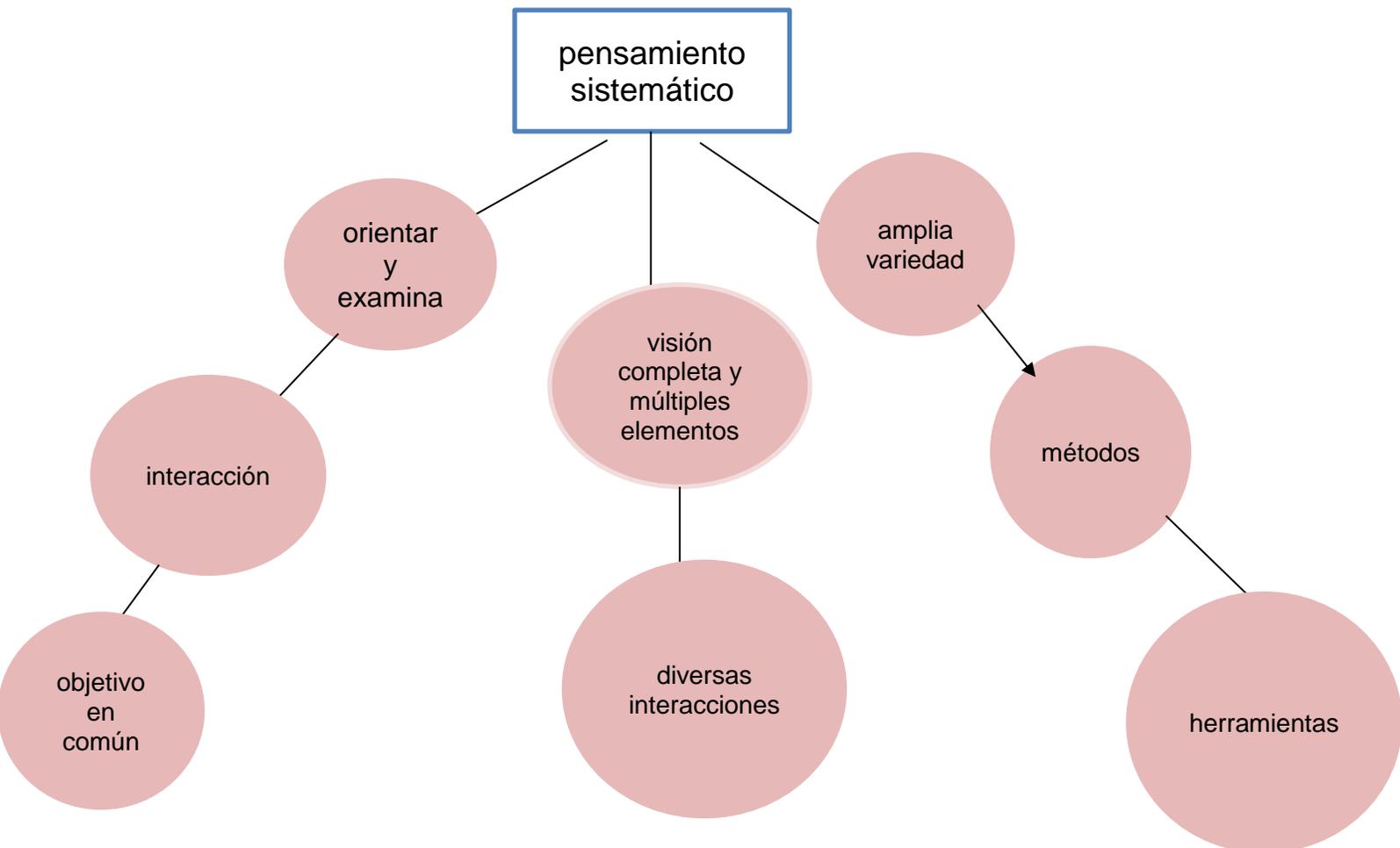
Las funciones de un sistema de información para empresas

Como se sabe, la tecnología informática ha llegado para facilitar la administración de datos en las empresas. en sus funciones más importantes:

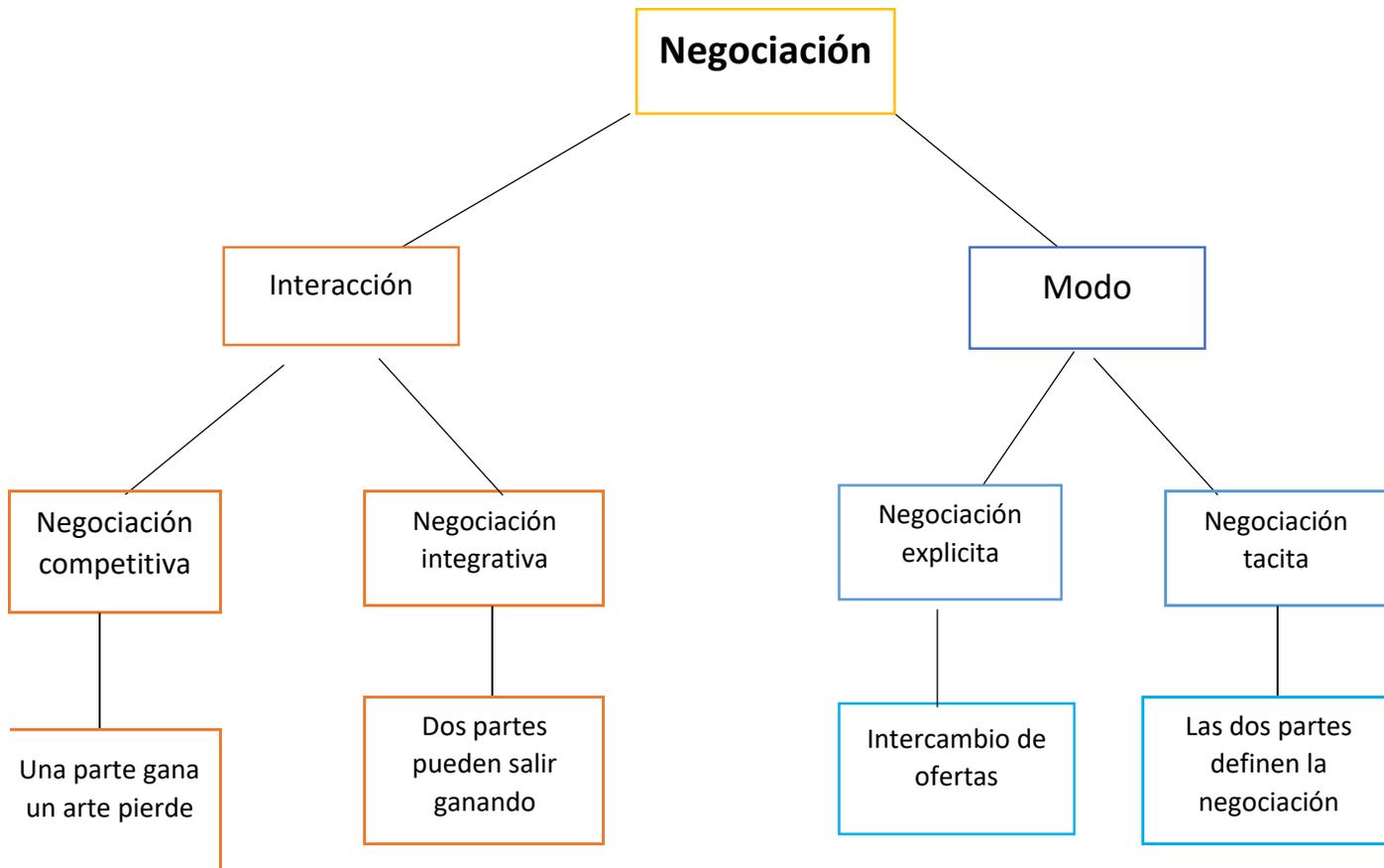
- Gestionar y administrar datos e información que componen a una empresa.
- Automatizar procesos internos sin necesidad de contar con intermediarios para ejecutar ciertas operaciones.
- Unificar la información de tu empresa a través de almacenes estandarizados para facilitar el uso y la comprensión de los datos generados.
- Brindar información actualizada en tiempo real disponible para todos los colaboradores o para aquellos encargados de las tomas de decisión. Esto permite agilizar y mejorar procesos y actividades de forma rápida.

- Favorecer un mejor aprovechamiento del tiempo que tus empleados disponen para ciertas actividades. Al hacer posible operaciones más automatizadas y sencillas, los miembros de tu empresa no tendrán que perder mucho tiempo en ejecutar tareas que, gracias a un sistema de información, pueden hacerse automáticamente. Esto mejora su productividad.

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



A.4.1. Realiza un mapa conceptual del tema.



A.4.2. Investiga sobre el Acuerdo de Versalles después de la Primera Guerra Mundial y analiza de qué forma negociaron las potencias mundiales que participaron en ésta.

Firmaron un acuerdo de paz en París acerca de la primera guerra mundial para terminar con los ataques y la guerra que estaba en ese entonces, la guerra duró 4 años, lo negociaron de forma escrita y reunieron a 32 estados dando a entender que solo querían que las personas pudieran vivir en paz forzaba a Alemania a ceder territorios a Bélgica.

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

▪ **Por qué surgió**

Cuando alguien no trabaja de manera correcta

▪ **Cuáles fueron los motivos**

Mal funcionamiento de trabajo

▪ **Cómo fue el proceso en el que se desarrolló**

Entablar una conversación

▪ **Cómo lo manejaste**

Pidiendo a la persona que mejorara en el trabajo

▪ **Cuál fue la resolución**

Llegar a un acuerdo

▪ **El acuerdo, si se llegó a tal.**

A.4.4. Realiza un auto-examen sobre tu persona:

▪ **¿Eres bueno negociando?**

Si

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

En algunas ocasiones si

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

Puedo convencer a las personas de comprarme un producto que estoy vendiendo en esa parte soy buena.

▪ **¿Cómo definirías tu estilo como negociador?**

Me considero alguien Muy bueno vendiendo

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

métodos o estrategias que permiten llegar a obtener el mejor resultado posible para las partes involucradas.

A.4.6. Describe las técnicas de negociación que has usado en tu vida cotidiana y explica de qué forma lo has hecho.

En este caso lo he usado cuando necesito entregar alguna tarea y se me dificulta en alguna parte, pido de manera consiente a mi profesor para que pueda explicarme mejor, de esa manera estoy negociando tener una calificación mejor a cambio de una explicación y que pueda entender la clase o el tema de le profesor