



DIRECCION Y LIDERAZGO

DIRECCION, EL LIDERAZGO Y TECNICAS DE NEGOCIACION



LICENCIATURA: ENFERMERIA

GENERACION: 2020_2022

ALUMNO: MARITZA CRUZ GALLEGOS

DOCENTE: YESICA DARIANA SANCHEZ SANCHEZ

FECHA DE ENTREGA

16/10/22

Teoría X= trabajadores de poca confianza, necesitan que los dirijan, realizan el trabajo porque obtienen (sueldo). Teoría Y=trabajadores de grandes cualidades, la empresa utiliza la mínima de sus capacidades.

Autoritario=atemoriza
Consultivo=recompensas y castigo
Democrático=fluye la comunicación

Sistemas de dirección de Likert (lidermometro)

Fayol y Follet (padre de la administración moderna)

Conjunto de pasos a seguir para alcanzar el objetivo en grupo, hay equidad, disciplina, autoridad etc....

LIDERAZGO (capacidad de mover grupos)

Teorías Douglas Mc Gregor (X y Y)

TEORIAS DE DIRECCION

Gerente influye por la autoridad que tiene

Líder surge del grupo

Existe desde hace miles de años y hasta la fecha no se tiene una sola definición, pero la persona que lo ejerce debe tener habilidades y principios para poder inspirar y organizar a sus seguidores

Principios:

- 1.- coordinación de intereses
- 2.- impersonalidad de mando.
- 3.- supervisión directa.
- 4.- de la vía jerárquica
- 5.- resolución de conflicto
- 6.- aprovechamiento del problema.
- 7.- de la motivación.
- 8.- del liderazgo

DIRECCION: elemento de administración que ayuda lograr todo lo planeado por medio de un administrador.

Etapas:

- 1.- teoría de decisión (elegir una acción entre varias)
- 2.- evaluar alternativa (estudiar ventajas y desventajas)
- 3.- aplicar decisión (poner en práctica la decisión tomada)
- 4.- integración el administrador elige e utiliza lo necesario para ejecutar la decisión)
- 5.- motivación (impulsa la acción)
- 6.- comunicación (se transmite información directa o indirecta)
- 7.- supervisión (vigilar y guiar a subordinados)
- 8.- autoridad (facultad que tiene una persona para dar órdenes y vigilar que se cumplan)

Elementos:

- 1.- la planificación (paso importante necesario saber cuanto se necesita y como obtenerlo)
- 2.- la organización sirve para empezar un negocio y trabajar en conjunto
- 3.- el manejo de recursos humanos (cuanta gente emplear y cuánto se debe pagar)
- 4.- el liderazgo (buen líder para beneficio de la empresa)
- 5.- el control (determinación de adherencia al plan original que determino la empresa)
- 6.- la estrategia (es la clave para el éxito de la empresa y viene desde dirección)

SINTESIS DE NEGOCIACION

Negociar y vender es algo muy parecido pero existen diferencias. Ya que para poder vender solo necesitamos convencer al cliente para que sea un buen comprador; de igual forma en una negociación necesitamos convencer a la otra parte pero esto se lleva a cabo con la finalidad de resolver un conflicto de intereses que se da entre dos o más partes.

La negociación se debe llevar a cabo cuando las fuerzas o dominios de un determinado problema se empieza a desequilibrar y cierta parte se empieza a beneficiar más que la otra, con el fin de evitar problemas mayores y roturas en relaciones comerciales u otras situaciones; esta cuenta con fases muy parecidas a la de una venta, ya que aquí también debemos preparar lo que intentamos conseguir y saber cuándo y hasta donde podemos ceder y al mismo tiempo intentar descubrir los intereses de la parte o partes contrarias, aquí también utilizamos la discusión a la cual llamaremos conversación es aquí donde exponemos los diversos puntos de vista, se utilizan señas con la finalidad de marcar hasta donde están dispuestos a ceder aquí también surgen propuestas y se discuten en algunos casos son aceptadas es aquí cuando se debe poner más atención porque empiezan a surgir los intercambios en el cual se trata de renunciar a algo para obtener determinado beneficio a cambio y es aquí cuando nos acercamos a la fase final que es el cierre de la negociación esta se da con determinados acuerdos de forma segura y con firmeza a modo que ambas partes queden satisfechas.

La negociación existen dos tipos de cierre uno es por concesión y el otro es por cierre con resumen el cual es más utilizado. Siempre debemos tener en cuenta que el propósito de negociar no solo es llegar a determinado acuerdo aquí debemos hacer todo lo posible para conseguir el mejor de los acuerdos.