



UNIVERSIDAD
DEL SURESTE

**Nombre de alumno: María Fernanda
Sol Calvillo**

**Nombre del profesor (a): Yesica
Dariana Sánchez Sánchez**

Nombre del trabajo: Supernotas

Asignatura: Dirección y liderazgo

Grado: 7°

Grupo: Lic. Enfermería

SINTESIS 3.3 Técnicas de negociación

La finalidad de la negociación en dónde una parte intenta persuadir a la otra, es que sea un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes ya que siempre estará bajo un conflicto de intereses, esto se puede dar por un intercambio social que implique una relación de fuerza o ya sea también por una lucha sutil por el dominio y esta misma fuerza se va a desplazar de un lado a otro en varias etapas, cabe resaltar que no es justo que en una negociación una de las partes se beneficie más y sea desequilibrado e impongan sus propias condiciones a la otra, lo justo y conveniente es que exista un equilibrio de fuerzas e intercambio de presiones para que finalmente las partes lleguen a un acuerdo y las fuerzas estén igualadas; esto se tiene que dar así porque si en dado caso una parte llega a ganar a costa de la otra se generaría una ruptura en la relación.

Ahora bien, pasemos a conocer las fases de la negociación ya que de éstas va a depender en gran medida el éxito o fracaso de la negociación:

LA PREPARACIÓN: en esta fase definimos lo que se pretende conseguir y cómo lo vamos a conseguir, vamos a establecer objetivos propios y vamos a tratar de descubrir los objetivos del contrario o de la otra parte

LA DISCUSIÓN: en esta fase es donde se va a llevar a cabo la conversación o intercambio en la cual se va a tratar de quitar la agresividad a la conversación o discusión para explorar los temas que separan a las partes de conocer los intereses y actitudes

LAS SEÑALES: la señal va a ser un medio que utilizan los negociadores para indicar su posición a negociar sobre algo, este mensaje se tiene que interpretar por la otra parte qué es el que lo recibe

LAS PROPUESTAS: son aquellas sobre lo que se va a negociar, las discusiones no se negocian, aunque las propuestas pueden ser objeto de discusión; de una discusión se da una señal que va a conducirnos a una propuesta, oferta o petición diferente a la posición inicial

EL INTERCAMBIO: llegamos a la fase más intensa de todo el proceso de negociación ya que en estas ambas partes exigen una gran atención porque o bien van a obtener algo a cambio, pero por renunciar a otra cosa cualquier propuesta que se haga debe ser condicional es decir que debe obtenerse algo a cambio ambas partes deben de estar satisfechas

EL CIERRE Y EL ACUERDO: pues bien, la finalidad del cierre es llegar a un acuerdo de forma segura y con firmeza para que sea aceptado debe satisfacer lo suficiente las necesidades de la otra parte, la negociación es muy importante ya que dependerá de ella que tengamos éxito o fracasemos

NEGOCIACIÓN DEL PRECIO: el precio es una referencia el valor y debe estar en función de la calidad, el cliente compara el valor del producto con el precio que se le pide y es más fácil entender el precio que el valor pues entra en conflicto de intereses

Bueno después de haber conocido todas estas etapas creo que es muy importante seguir el orden y poner en práctica lo que nos dictan para tener una buena negociación y salir beneficiados y que nuestra pérdida sea mínima o no nula

CONCLUSION DEL TEMA:

Mi cierre de estos temas es que tanto la dirección como el liderazgo es que la dirección y liderazgo son dos cosas que parecen ser iguales pero son totalmente distintas podemos diferenciar rápidamente a una persona que solamente da órdenes y muestra el camino a seguir a alguien que te guía en el camino y que va contigo ayudándote en los obstáculos el liderazgo es una de las cosas más importantes en la sociedad ya que si no hubieran líderes las personas no tendrían un orden para las cosas la dirección también es importante pero a mi opinión es un poco más fría ambas tienen una función para dirigir y llegar a un objetivo común.

DIRECCION

UNIDAD I

Realizado por:

María F.
Sol Calvillo

16/10/2022

GENERALIDADES DE DIRECCIÓN

La dirección es aquel elemento de la administración en el que se logra la realización efectiva de todo lo planeado por medio de la autoridad del administrador ejercida a base de decisiones ya sea tomadas directamente o delegando dicha autoridad

- La dirección es el elemento del proceso administrativo que tiene como finalidad coordinar los elementos humanos de las empresas

PRINCIPIOS DE DIRECCION

- Los principales principios de la dirección que debemos considerar como una guía para el desempeño eficiente y eficaz en cualquier empresa son:
- El principio de la coordinación, de intereses, impersonalidad de mando, de la supervisión directa, de la vía jerárquica, de la resolución del conflicto, aprovechamiento del conflicto, de la motivación, del liderazgo.

- Koontz y O'Donnell adoptan el término dirección como "la función ejecutiva de guiar y vigilar a los subordinados"

Etapas de Dirección.

Para ello debe seguir una serie de pasos comenzando por: La toma de decisiones donde se desarrolla (Definir el problema. y Analizar el problema), luego evaluar las alternativas para después aplicar la decisión, y consecuentemente la integración, motivación, comunicación, supervisión y autoridad

- "Dirección es llevar a cabo actividades mediante las cuales el administrador establece el carácter y tono de su organización. Valores, estilo, liderazgo comunicación, motivación.

Elementos de Dirección

Contamos con 6 elementos fundamentales para la dirección los cuales son: 1- La planificación, la organización, el manejo de recursos humanos, el liderazgo, el control y la estrategia

Conclusión

La dirección es de vital importancia porque pone en marcha todos los lineamientos establecidos por la planeación y la organización, y por medio de éstas se logran las formas de conducta más deseables en los miembros de la estructura organizacional, su calidad refleja el logro de los objetivos organizacionales

LIDERAZGO

UNIDAD II

¿El líder se nace o se hace?

GENERALIDADES DE LIDERAZGO

Capacidad para marcar un rumbo, cualidades de visión, formación de equipos y desarrollo de la creatividad

LIDER: es el que dirige al capital humano de una organización, los líderes deben ejercer su influencia sin ser autoritarios

1.



El líder debe tener:
Carácter, carisma, compromiso, pasión, visión, iniciativa, generoso, valiente, seguridad, servicial; etc.

2.

JEFE VS LIDER

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Dirige el departamento• Tiene autoridad• Inspira respeto• Da ordenes• Muestra el camino• Busca responsable de los problemas | <ul style="list-style-type: none">• Guía al equipo• Necesita confianza• Genera entusiasmo• Recorre el camino• Pide ayuda• Busca soluciones a los problemas |
|--|---|

ESTILOS DIFERENTES DE LIDERAZGO

AUTOCRÁTICO:
el líder organiza todas las actividades del grupo, indica a las personas lo que deben hacer o impide su participación

DEMOCRÁTICO:
el líder fomenta la participación de las personas a la hora de tomar decisiones

3.

Los rasgos más investigados del líder son: primero, conocimientos y preparación, a la vez que confianza en el mismo, autocontrol, equilibrio emocional y que lo secundan



4.

FAGETAS EN EL COMPORTAMIENTO DEL LIDER

LA CONSIDERACION:

Esta dada por la sensibilidad y hacia las personas de su grupo

LA ESTRUCTURA INICIAL:

Es la preocupación por las tareas y responsabilidades

5.

DIFERENCIA ENTRE ADMINISTRADOR Y LIDERAZGO

ADMINISTRADOR:
Planear y presupuestar, organizar y promover personal, controlar y resolver problemas

LIDERAZGO:
Establecer una dirección, alinear a la gente, motivar o inspirar a la gente



6.

TIPOS DE LIDERAZGO

- Liderazgo natural
- Liderazgo transformacional
- Liderazgo burocrático
- Liderazgo autocrático
- Liderazgo democrático
- Liderazgo paternalista
- Liderazgos carismático
- Liderazgo lateral
- Liderazgo situacional

