

JULIO AGUILAR

LIC. NAYELI GÓMEZ
UNIVERSIDAD DEL SURESTE
ARQUITECTURA 7° CUATRIMESTRE
DIRECCIÓN Y LIDERAZGO

DIRECCION Y LIDERAZGO

3.1 ESTILOS DE LIDERAZGO

AUTOCRÁTICO, DEMOCRÁTICO, POBRE, HACIA LA TAREA, CLUB, A MITAD DE CAMINO, PARTICIPATIVO Y DE EQUIPO

3.2 LIDERAZGO Y PENSAMIENTO SISTEMÁTICO

VISUALIZAR EN FORMA INTEGRAL DE LOS ELEMENTOS

3.2.1 BASE Y PRINCIPIOS DE UN LÍDER SISTÉMICO

HABILIDADES CONCEPTUALES:
-ORGANIZACIÓN -VISION GLOBAL,
-ENTENDIMIENTO ESTRATEGICO
-PLANEACION Y CONTROL ETC.
TÉCNICAS
-NÚMEROS -PROCEDIMIENTOS
-MÉTODOS -MAQUINARIA
-INTELIGENCIA RACIONAL ETC.
HUMANÍSTICA
-SENSIBILIDAD -LIDERAZGO
-DIRECCIÓN -COMUNICACIÓN
-MOTIVACIÓN -ACTITUD ETC.

3.3 LÍDER ESTRATÉGICO

VISIÓN, VALORES, ENFOQUE

- PENSAMIENTO A LARGO PLAZO
- ANTICIPACIÓN
- HUMILDAD
- DECISIONES

3.4 IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN EN EL LIDERAZGO

“SIN COMUNICACIÓN NO PUEDE HABER LIDERAZGO”

- NECESIDADES SOCIALES
- SER EJEMPLO
- COMUNICACIÓN EFECTIVA
- EQUIPO FUNCIONAL

3.5 EL PAPEL DE LIDERAZGO EN LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

- DETECCIÓN DE PROBLEMAS
- ALTERNATIVAS
- CONCLUSIONES
- METODOLOGÍA ESTRATÉGICA



3.6 NEGOCIACIÓN

- INTERPERSONAL
 - GRUPAL
- ACTIVIDAD DE TRATO POR UN FIN COMÚN

3.6.1 CARACTERÍSTICAS DE NEGOCIACIÓN

- BENEFICIO MUTUO
- VENTAJAS EN OBTENER Y CEDER
- CALIDAD DE NEGOCIO

3.7 FASES DEL CONFLICTO

- CONFLICTO PERCIBIDO
- CONFLICTO VIVIDO
- CONFLICTO MANIFIESTO

3.8 IMPORTANCIA DE NEGOCIACIÓN EN LOS CONFLICTOS

- PARTES INDEPENDIENTES
- DAR CULPA
- PARTES ALTERADAS
- NO RECONOCER EL ERROR