Mapa Conceptual

Nombre del Alumno: Jessica Isela Ramon Álvarez

Nombre del tema: Principios Básicos de la Administración

Parcial: 3 er

Nombre de la Materia: Dirección y Administración de sistemas de salud

Nombre del profesor: Mtra. Nayeli Morales Gómez

Nombre de la Licenciatura: Maestría en Administración en Sistemas de Salud

Cuatrimestre: 1

El grupo

Comportamiento grupal y equipos de trabajo

Dos o más individuos que interactúan entre sí

Etapas

Formación
Tormenta
Normatividad
Desempeño
Movimiento

Tipos de equipos

Solución de problemas
Autodirigidos
Interfuncionales
Alto rendimiento

Factores de influencia

Contexto
Metas
Cohesión
Liderazgo

Comunicación organizacional

Concepto

Proceso en el que el individuo o subparte se pone en contacto con otro individuo o subparte

Tipos

Interna

Concepto

Procesos comunicativos que se establecen entre la empresa y sus empleados

Elementos

Objetivos
Responsabilidades
Funciones de la comunicación

Externa

Concepto

Trasmisión y recepción de datos, pautas, imágenes, referidas a la organización y a su contexto

Elementos

Emisor
Mensaje
Canales
Receptor

denominaciones

Publicidad
Relaciones Públicas
Información comercial

Liderazgo en las organizaciones

Concepto

Habilidades que hacen que una persona sea apta para ejercer tareas como líder

Tipos

Directivo
Solidario
Participativo
Orientado a resultados

Estilos

Estilo de contar
Estilo de vender
Estilo participativo
Estilo delegador

Ejercicio del poder y la política

Poder

Potencial de una persona para influir en otras

Tipos

Poder coercitivo
Poder de recompensa
Poder legitimo
Poder de competencia
Poder de referencia

Tácticas

Razón
Amabilidad
Negociación
Afirmación
Autoridades superiores
Sanciones

Conflicto, negociación y mediación

Concepto conflicto

Condición que es inherente en la vida individual y representa el lado opuesto de la cooperación

Niveles

Conflicto percibido
Conflicto experimentado
Conflicto manifiesto

Concepto negociación

Negociar es la acción mediante la cual dos o más personas tratan de resolver un asunto

Estilos

Negociación posicional
Negociación fundamentada en intereses

Concepto medición

Sistema voluntario e informal en el que un tercero neutral ayuda a que dos partes hallen libre y pacíficamente, por sí mismas, la solución a un conflicto

Debe generar confianza entre las partes
Debe conocer el conflicto.
Debe Identificar qué buscan las partes