



Super nota

Nombre del alumno: Josmary Selinette Albores Hernandez

Materia: Dirección y liderazgo

Docente: Nayeli Morales

LEN
7: B

COMITAN DE DOMINGUEZ CHIAPAS 29/11/2023

UNIDAD 1 CONCEPTOS APRENDIDOS

LA IMPORTANCIA DE LA DIRECCIÓN Y EL LIDERAZGO EN MI FORMACIÓN PROFESIONAL

1

Henry Fayol

Fue el creador del proceso administrativo. De él emanan las 4 etapas de las que se compone el proceso administrativo



FASES DEL PROCESO ADMINISTRATIVO

2



PLANIFICACION
ORGANIZACION
DIRECCION
CONTROL

3

DIRECCION

Es el elemento del proceso administrativo que tiene como finalidad coordinar los elementos humanos de las empresas



ETAPAS DE DIRECCION

4



LIDERAZGO
MOTIVACION
EQUIPO
COMUNICACION

5

RETOS ACTUALES DE LA DIRECCION

INCERTIDUMBRE
GLOBALIZACION
DIGITALIZACION
GESTION DEL TALENTO
COMPETITIVIDAD



VARIABLES DEL PROCESO DIRECTIVO

Aprendizaje
Habilidad
Actitud de mando

Motivacion
Poder
Comportamiento

Comunicacion

Unidad 2 Conceptos Aprendidos

LA IMPORTANCIA DE LA DIRECCIÓN Y EL LIDERAZGO EN MI FORMACIÓN PROFESIONAL

1

CONCEPTO DE LIDERAZGO

“Es el proceso que consiste en influir y apoyar a los demás para que lo sigan y se muestren con disposición para hacer todo aquello que sea necesario”



LIDER

2



El líder es la persona que ejerce la dirección, los seguidores son las personas influenciadas por el líder, la influencia es la relación entre las personas (Daft, 2006)

3

ENFOQUES DEL LIDERAZGO

ENFOQUE CONDUCTUAL
ENFOQUE DE CONTINGENCIA
ENFOQUE EMERGENTE
ENFOQUE METACULTURAL



LIDERAZGO Y ETICA PROFESIONAL

4

La ética profesional significa laborar con vocación de servicio, con integridad intelectual, moral y física para que la profesión sirva a la comunidad donde es importante el fin pero también los medios que se utilicen para llegar a él.

5

BADARRACO

“La forma en que actúe el líder en cuestiones tanto grandes como pequeñas determinará el grado en que los demás crean que una compañía realmente sostiene principios claves y que su líder los personifica” (Badarraco, 1994)

Cualidades y características del líder

CARACTERÍSTICAS:
CARACTER DEL MIEMBRO
BONDADOSO
RASGOS INDIVIDUALES
ÚNICOS, UNIVERSALES

CUALIDADES
CAPACIDAD DE MARCAR
OBJETIVOS
HUMILDAD Y TOLERANCIA
APRENDIZAJE
RESPONSABLE Y CARISMA

Unidad 3 Conceptos Aprendidos

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

1

LIDERAZGO AUTOCRATICO

EN ESTE ESTILO PREDOMINAN LA DOMINANCION E IMPOSICION SE ORDENA LO QUE SE DEBE HACER



LIDERAZGO DEMOCRATICO

2



ES PARTICIPATIVO E INCLUYENTE LA COMUNICACION SE DA EN DOS VIAS DESCENDENTE Y ASCENDENTE

3

LIDERAZGO PARTICIPATIVO

ESTILO EN EL CUAL EXISTE LA LIBERTAD Y LA RESPONSABILIDAD INDIVIDUAL COMO GRUPAL



BLAKE Y MOUTON

4

SEÑALAN 5 ESTILOS DE LIDERAZGO:
LIDERAZGO DEL CLUB CAMPESTRE
LIDERAZGO POBRE
LIDERAZGO A MITAD DE CAMINO
LIDERAZGO EN EQUIPO
LIDERAZGO DE TAREA

5

BASE Y PRINCIPIOS DE UN LIDER SISTEMICO

Un líder sistémico: es aquel que sabe equilibrar la interacción de sus habilidades técnicas, humanísticas y conceptuales para modelar la relación Líder-Seguidor.

Un líder sistémico tendrá que equilibrar en forma consistente sus habilidades técnicas, humanísticas y conceptuales para anticipar los efectos y coordinar las interrelaciones presentes y futuras de manera que le permita diseñar los sistemas de apoyo necesarios.

Unidad 3 Conceptos Aprendidos

7

¿Qué pasa cuando no existe una comunicación efectiva?

Los principales problemas de las personas existen cuando hay una mala comunicación.



NEGOCIACION

8



En la antigüedad se resolvían los conflictos a través de una lucha directa donde había un vencedor y un vencido, en la actualidad esto se ha convertido en una habilidad llamada negociar.

9

LAS NEGOCIACIONES SE REALIZAN

- Entre dos personas
- Entre una persona y un grupo
- Entre grupos.



¿QUE ES NEGOCIAR? 10

“Es la actividad mediante la cual ambas partes tratan de satisfacer sus necesidades, mejorando la propia posición y sistema de valores dando lugar a un nuevo valor” (Montaner, 1992, p. 12).

11

¿QUE ES NEGOCIAR?

“Es una metodología que ayuda a resolver conflictos” (Hughes, 2007, p. 489)

El objetivo de la negociación es llegar a un acuerdo para las dos partes siempre y cuando la negociación se realice en la zona de reserva en donde ambos negociadores obtengan o cedan ventajas

Unidad 4 Conceptos Aprendidos

LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO

1

RELACIONES DIADICAS

La teoría diádica o también llamado liderazgo individualizado es un enfoque del liderazgo que intenta explicar por qué los líderes varían su comportamiento teniendo más influencia con distintos seguidores.

DIADA Y DIADICA

2



- **Diada:** es la relación que surgen entre un líder y un seguidor
- **Diádica:** se refiere a la relación entre un líder y cada seguidor en una unidad de trabajo

3

EL LIDER Y LA DELEGACION

Delegación: proceso en el que se le otorga a un subordinado la responsabilidad, autoridad y libertad para realizar una tarea o actividad.



¿QUIEN Y PORQUE DELEGA?

4

El líder que está saturado de tareas y actividades que son prioritarias y ve en la delegación un apoyo, para enfocar su energía hacia actividades más importantes y que son indispensables realizar.

5

TIPOS DE DELEGACION

Permanente: la función o actividad delegada es por tiempo indefinido.

Temporal: la función o actividad delegada es por tiempo determinado.

Parcial: cuando no se delega la totalidad de la función o actividad.

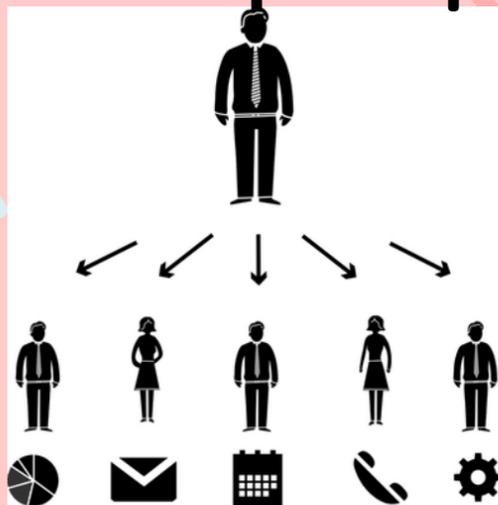
Singular: la delegación se asigna en una sola persona.

Conjunta: una función o tarea es delegada a dos o más personas.

EL LIDER COMO MOTIVADOR DE SU EQUIPO

El líder motivador tiene la capacidad de guiar y motivar a su equipo a la vez que fortalece un clima de trabajo positivo.

Unidad 4 Conceptos Aprendidos



1

EL LIDER COMO AGENTE DE CAMBIO

La palabra cambio en sí para todo ser humano implica una acción o transformación de algo, lo que puede causar cierta inseguridad, todo depende de la manera en que este cambio sea presentado y recibido por la persona que vive el proceso.

AGENTES DE CAMBIO 2



Los agentes de cambio son líderes que más que vivir en el presente se desarrolla en el futuro, sus acciones van encaminadas a lo que puede o debe ser una organización, tienen una gran capacidad para entender su entorno e impactar en él

3

LIDERAZGO TRANSCULTURAL

J. Kotter (1997): “Proceso de contribuir en un acto que integre los diferentes componentes culturales para su realización, permeando grupos más globales al incluir distintas ideologías”



LIDERAZGO TRANSCULTURAL 4

El liderazgo transcultural puede verse reflejado en un mismo país donde existan diferencias étnicas.

5

COMPETITIVIDAD Y LIDERAZGO

La competitividad empresarial es el proceso de lograr y mantener una posición destacada en la industria en los rubros de cobertura de mercado, volumen de negocios y calidad del servicio al cliente.