



**Nombre de alumno: Edson  
Daniel De León Domínguez**

**Nombre del profesor: Nayeli Morales  
Gómez.**

**Nombre del trabajo: Super Nota.**

PASIÓN POR EDUCAR

**Materia: Dirección y liderazgo.**

**Grado: 7 cuatrimestre.**

**Grupo: B**

Comitán de Domínguez Chiapas a 02 de diciembre de 2

# DIRECCIÓN Y LIDERAZGO

## dirección.

La dirección es el elemento del proceso administrativo que tiene como finalidad coordinar los elementos humanos de las empresas, implica que un responsable con nivel de autoridad genere liderazgo, así como motivación, comunicación, cambio organizacional e individual y creatividad.



## principios según fayol.

- división del trabajo.
- la autoridad y responsabilidad.
- la disciplina.
- la unidad de mando.
- la unidad de dirección.
- La subordinación de interés.
- centralización.
- la jerarquía.
- el orden.
- la estabilidad.
- la iniciativa.



## liderazgo.

"Proceso de influir en otros para facilitar el logro de objetivos pertinentes para la organización"



## Se establece sobre las siguientes bases:

- Se crea sobre la necesidad humana profunda de tener un significado.
- Separa las causas de los síntomas y actúa preventivamente.
- Trasciende los asuntos cotidianos.



## Cualidades de un líder

Capacidad de marcar objetivos

- Humildad y tolerancia
- El aprendizaje
- Responsable
- Carisma
- compromiso.
- Habilidades sociales
- Persona comunicativa



## Negociación

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"





## ¿Qué pasa cuando no existe una comunicación efectiva?

SE INICIAN LOS PROBLEMAS ENTRE LOS SUBORDINADOS



## NEGOCIACION



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).

## LAS NEGOCIACIONES SE REALIZAN

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

“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).



