

01.

Liderazgo

Grupo de habilidades del ser humano por medio de las cuales tiene la capacidad de influir en la forma de actuar y de pensar de otros, plantando la semilla de la motivación para que éstos puedan realizar sus labores de forma más eficiente. Es la capacidad de idear cosas nuevas y de tomar la iniciativa.

02.

El liderazgo y el pensamiento sistemático

Habilidad fundamental para los líderes en un mundo empresarial cada vez más complejo. Al desarrollar este enfoque, los líderes pueden comprender mejor las interconexiones dentro de sus organizaciones y tomar decisiones estratégicas más informadas para abordar los desafíos emergentes.

03.

Base y principios de un líder sistemático

Humildad, curiosidad, tolerancia, empatía, generosidad, diversidad, colaboración, innovación, adaptación, acción y reflexión.

04.

Líder estratégico

Los líderes estratégicos son aquellos que no solo se preocupan por el presente, sino que también piensan en el futuro y trabajan para lograr objetivos a largo plazo.

06.

El papel del liderazgo en la solución de problemas

Puede influir en la dirección y el resultado de los mismos. Para tener éxito en este ámbito, un líder debe ser capaz de comprender y abordar la naturaleza del conflicto, así como poseer habilidades de comunicación efectiva, empatía y toma de decisiones.

08.

Características

Puede ser formal o informal, dependiendo del contexto en el que se lleva a cabo. La negociación implica la identificación de intereses y necesidades de ambas partes involucradas.

09.

Conflicto

Es una pelea, disputa o discrepancia que se da cuando dos o más personas tienen intereses u opiniones que no pueden desarrollarse al mismo tiempo, es decir, que se contradicen.

10.

Importancia de la negociación en el manejo de conflictos

La negociación nos permite encontrar puntos en común, generar acuerdos y promover la armonía en nuestras interacciones.

BLOQUE 2



05.

Importancia de la comunicación en el liderazgo

Pueden influir en sus colaboradores. Además, pueden inspirarlos, persuadirlos, motivarlos, orientarlos y acompañarlos en todas sus actividades, así como compartirles ideas y transmitirles los valores de la empresa.

07.

Negociación

Proceso de comunicación entre dos o más partes con el objetivo de llegar a un acuerdo.

