

Nombre del Alumno:

Bautista Molina Gabino Gabriel

Nombre del Profesor (@):

ANEL ALEJANDRA RUIZ ORDOÑEZ

CUATRIMESTRE:

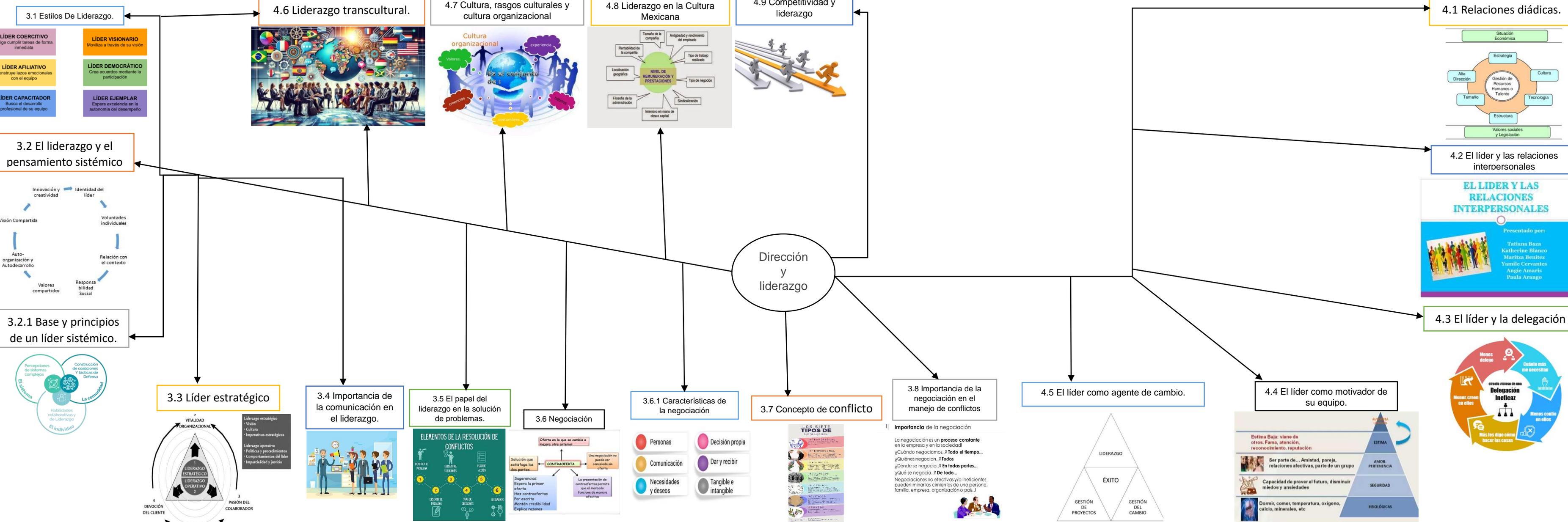
7*CUATRIMESTRE

Materia:

DIRECCION Y LIDERAZGO

Fecha:03/12/2024

Dirección y liderazgo



3.1 Estilos De Liderazgo.

- LÍDER COERCITIVO**
Exige cumplir tareas de forma inmediata
- LÍDER AFILIATIVO**
Construye lazos emocionales con el equipo
- LÍDER CAPACITADOR**
Busca el desarrollo profesional de su equipo
- LÍDER VISIONARIO**
Moviliza a través de su visión
- LÍDER DEMOCRÁTICO**
Crea acuerdos mediante la participación
- LÍDER EJEMPLAR**
Espera excelencia en la autonomía del desempeño

3.2 El liderazgo y el pensamiento sistémico

Innovación y creatividad, Identidad del líder, Voluntades individuales, Relación con el contexto, Responsabilidad Social, Valores compartidos, Auto-organización y Autodesarrollo, Visión Compartida.

3.2.1 Base y principios de un líder sistémico.

Percepciones de sistemas complejos, Construcción de coaliciones y tácticas de Defensa, Habilidades colaborativas y de Liderazgo, El individuo, El sistema, La comunidad.

3.3 Líder estratégico

Liderazgo estratégico: Visión, Cultura, Imperativos estratégicos.
Liderazgo operativo: Políticas y procedimientos, Comportamientos del líder, Imparcialidad y justicia.

3.4 Importancia de la comunicación en el liderazgo.

3.5 El papel del liderazgo en la solución de problemas.

ELEMENTOS DE LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

1. IDENTIFICAR EL PROBLEMA
2. ANALIZAR EL PROBLEMA
3. BUSCAR SOLUCIONES
4. EVALUAR LAS OPCIONES
5. SEGUIR EL PROCESO
6. REVISAR EL RESULTADO

3.6 Negociación

Oferta en la que se cambia o mejora entre anterior.

Solución que satisfaga las ideas partes.

CONTRAOFERTA

Una negociación no puede ser concluida sin oferta.

Sugerencias:
Espera la primer oferta
Haz contraofertas
Por escrito
Mantén credibilidad
Explica razones

La presentación de contraofertas permite que el mercado funcione de manera efectiva.

3.6.1 Características de la negociación

- Personas
- Comunicación
- Necesidades y deseos
- Decisión propia
- Dar y recibir
- Tangible e intangible

3.7 Concepto de conflicto

LOS SIETE TIPOS DE CONFLICTOS

1. INTERPERSONAL
2. INTRAPERSONAL
3. ORGANIZACIONAL
4. CULTURAL
5. VALORICOS
6. POLITICOS
7. AMBIENTALES

3.8 Importancia de la negociación en el manejo de conflictos

Importancia de la negociación

La negociación es un proceso constante en la empresa y en la sociedad!

¿Cuándo negociamos.? **Todo el tiempo...**

¿Quiénes negociamos.? **Todos**

¿Dónde se negocia.? **En todas partes...**

¿Qué se negocia.? **De todo...**

Negociaciones no efectivas y/o ineficientes pueden minar los cimientos de una persona, familia, empresa, organización o país.!

4.5 El líder como agente de cambio.

4.4 El líder como motivador de su equipo.

4.3 El líder y la delegación

4.2 El líder y las relaciones interpersonales

EL LÍDER Y LAS RELACIONES INTERPERSONALES

Presentado por:
Tatiana Baza
Katherine Blanco
Maritza Benítez
Yamilé Cervantes
Angie Amaris
Paula Arango

4.1 Relaciones diádicas.

4.8 Liderazgo en la Cultura Mexicana

NIVEL DE REMUNERACIÓN Y PRESTACIONES

- Tamaño de la compañía
- Antigüedad y rendimiento del empleado
- Rentabilidad de la compañía
- Tipo de trabajo realizado
- Localización geográfica
- Tipo de negocios
- Filosofía de la administración
- Sindicación
- Intervención en mano de obra o capital

4.7 Cultura, rasgos culturales y cultura organizacional

Cultura organizacional

Valores, experiencia, creencias, hábitos

¡Es el conjunto de!

4.9 Competitividad y liderazgo

4.6 Liderazgo transcultural.