



EL GRUPO

Mapa Conceptual

DOCENTE: M.E.E. NAYELI MORALES GÓMEZ

ALUMNO: LIC. NOEMI MAY DE LA CRUZ



14 DE SEPTIEMBRE DE 2024

EL GRUPO

Se define

Dos o mas individuos que se unen para lograr objetivos y metas

se estudia en

FUNDAMENTOS DEL COMPORTAMIENTO GRUPAL Y EQUIPO DE TRABAJO

ETAPAS DEL DESARROLLO DEL GRUPO

2 MODELOS

MODELOS DE A LAS 5 ETAPAS

1. **FORMACION:** Mucha incertidumbre
2. **TORMENTA:** Existencia de Conflicto
3. **NORMATIVIDAD:** Una relación estrecha y cohesión
4. **Desempeño:** Grupo totalmente funcional
5. **Movimiento:** El interés de concluir actividades.

EL MODELO DE PASOS EN EQUILIBRIO

- **1ra. Reunión:** establece la dirección del grupo
- **1ra. Fase:** La actividad es inercia
- **Transición:** inicia los mayores cambios
- **2da. Fase**
- **La ultima reunión:** Aceleración Marcada

COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL

Necesidades teóricas y prácticas de las organizaciones

Tipos de comunicación organizaciones

Comunicación interna

Marchis define
El conjunto de acciones que engloban todos los procesos comunicativos entre la empresa y los empleados

Comunicación externa

Es el conjunto de mensajes dirigidos a los diferentes públicos del negocio para promover actividades, productos y servicio.

SE DIVIDEN EN TRES

PUBLICIDAD
RELACIONES PUBLICAS
INFORMACION COMERCIAL

PUBLICIDAD: Crea, desarrolla, realiza la imagen de la organización

Relaciones publicas: se orienta a la promoción fuera del círculo de venta

Información comercial: Relación directa entre la empresa y sus clientes

LIDERAZGO EN LAS ORGANIZACIONES

El orientado hacia las relaciones

3 variables Friedler

Relaciones entre líder y los miembros
Estructura de tareas
Poder de posición del líder

El orientado hacia las tareas

Se basan en 2 aspectos

La persona percibe el trabajo como un camino que genera los resultados que espera
La preferencia de la persona por los resultados

EJERCICIO DEL PODER Y DEPENDENCIA

Poder: facultad que tiene una persona la posición en una estructura.

1. Poder coercitivo
2. Poder de recompensa
3. Poder legitimo
4. Poder de competencia
5. Poder de referencia

Dependencia: cuanto mas dependa un subordinado de su jefe, mayor será su poder.

La dependencia es mucho mayor cuando el recurso es controlado, escaso o insustituible.

CONFLICTO, NEGOCIACION Y MEDICION

Niveles de conflicto
Conflicto percibido
Conflicto experimentado
Conflicto manifiesto

La medición es un tercero neutral ayuda a que dos partes hallen libre y pacíficamente la solución a un conflicto.

Tipo de negociación
Negociación posicional
Negociación fundamentada en intereses