UTEL UNIVERSIDAD

Competencias gerenciales

utel.edu.mx

Semana 6

a) **Liderazgo y manejo de conflictos**
b) **Liderazgo**
c) **Trabajo en equipo**
d) **Manejo de conflictos**

¿Los líderes nacen o se hacen?

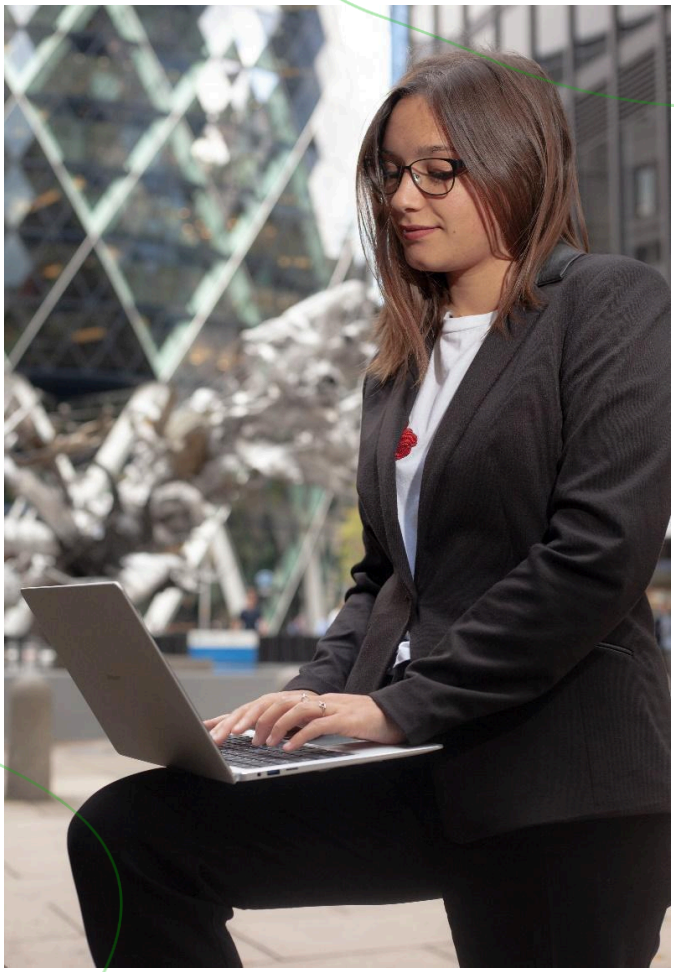
Todos los seres humanos nacemos con talentos y capacidades, sin embargo, los líderes son personas que se conocen a sí mismas, saben lo que quieren, por qué lo quieren, saben cuáles son sus capacidades y sus fallas, así como logran comunicarse e influir en otros para cumplir sus objetivos. Para ser un líder se necesita una mezcla de competencias y valores.
Los líderes hacen el rol de despertar, integrar, orientar, conducir, desafiar y guiar a las personas.
Por tales motivos, es hasta el transcurso de la vida que un líder se va desarrollando, ya que es difícil que alguien nazca con todos estos atributos.

¿Cuáles son las características de un líder?

Entre las características de un líder están:

- Son personas con competencias, valores y responsabilidad social.

- Tienen una visión estratégica, buscan la innovación y mejora continua.
- Sacan lo mejor de sus colaboradores, inspiran y desarrollan a otros para delegar funciones.
- Dominan el negocio y tienen altos niveles de productividad.
- Nunca pierden de vista el objetivo y metas que se pretenden alcanzar.



¿Qué es un equipo de trabajo?

Un equipo de trabajo es un conjunto de personas que se unen para lograr un objetivo en común dentro del ámbito laboral.
El equipo suma los esfuerzos de cada individuo y comparten la responsabilidad de los resultados que se obtengan.

Las claves de un equipo de trabajo son la sinergia y la complementariedad.

¿Cómo se manejan los conflictos?

Los conflictos son un desacuerdo entre dos partes o más y pueden surgir por muchas causas. Sin embargo, se cuenta con la negociación como herramienta para manejarlos o gestionarlos de una forma eficiente y eficaz.

La negociación es un proceso en el que dos partes indican sus intereses y logran acuerdos.

En una negociación es fundamental prepararse antes de sentarse en una mesa de negociación (conociendo los propios intereses, teniendo una idea de los intereses de la otra parte y saber hasta donde se está dispuesto a ceder) y la regla de oro es el GANAR-GANAR de ambas partes.