



CONTENIDOS, ESTRUCTURA Y RECURSOS DEL CURSO DE ESTUDIANTES

Author: Business Owners Consortium

Written by SCV. Italy

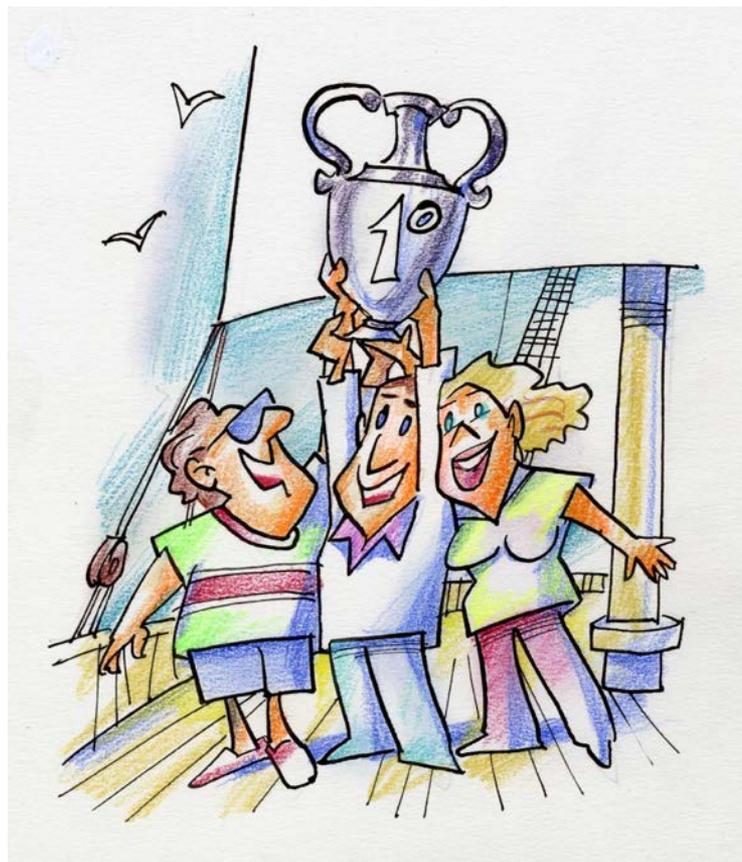
Date: 23/11/2016

Disclaimer

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



1. Competencias Comunes de Liderazgo



1. Competencias Comunes de Liderazgo

1.1. Pensamiento estratégico:

Definición: El pensamiento estratégico se está preocupando por el futuro, sobre la idea de negocio, sobre la supervivencia del negocio.

Tiene principalmente que ver con la Visión de la Compañía, la Misión de la Compañía, los Valores, los Factores Básicos de Negocios Básicos.

La presión de la actividad de la empresa es a menudo una amenaza para una orientación limpia hacia el futuro, que debería ser el mejor para el éxito de los negocios no sólo en el plazo inmediato, sino también en el medio y deseos en el largo plazo. Un operador de fabricación debe centrarse en su propio trabajo diario o semanal; Un capataz o gerente intermedio probablemente en el trabajo mensual o anual. La persona que necesita ser un líder debe centrarse en los próximos 3-5 años. Este tipo de compromiso lo lleva a ser un motivador para los colaboradores y alguien que tira, más bien uno que empuja. Sin embargo, el aspecto importante y discriminante es tener una idea en la mente (la Visión) que actúa como un imán hacia el hierro, y otros metales sensibles.

El futuro debe sonar para los miembros del negocio como un espectáculo atractivo, donde pueden ser los actores exitosos.

1. Competencias Comunes de Liderazgo

1.2. Toma de decisiones

Definición: La toma de decisiones significa tomar decisiones tanto como sea posible centrándose tanto en los diferentes factores que están dinámicamente presentes en el campo competitivo, y principalmente en el factor TIME.

Una decisión es siempre la parte final de un proceso, que prácticamente propone varias opciones. El tomador de decisiones tiene que elegir entre dos o varias alternativas.

Es importante tener cuidado no sólo de las opciones a corto plazo, sino también - y cada vez más cada vez que esto es posible - en vista de la Visión de mediano y largo plazo.

1. Competencias Comunes de Liderazgo

1.3. Auto motivación y motivación

Definición: El líder debe ser capaz de alentar a todos sus colaboradores internos y externos a proporcionar su propia energía en vista de los objetivos ideales del negocio y los objetivos prácticos.

En los últimos 20-30 años, la globalización ha llegado. Esto significa que podemos decir que el mundo se ha vuelto cada vez más pequeño.

Principalmente gracias a las tecnologías, y en particular a Internet, el tiempo es simultáneo en todas partes hay una conexión a Internet; Y las distancias se han vuelto realmente "más cortas".

Así, la hélice de negocios básica, estratégica y potencialmente más competitiva se ha convertido en el papel humano. Así, la participación individual y genuina de la gente es estratégica y puede hacer que la diferencia de competitividad.

El dueño del negocio debe ser un líder de la gente y un facilitador de la motivación de los individuos solos.

Es importante tener en cuenta que las PERSONAS NO PUEDEN SER MOTIVADAS: ¡SÓLO PUEDEN MOTIVARLAS! Entonces el papel del líder es ahora proponer a sus colaboradores algunos objetivos y objetivos que "sonan" interesantes y dignos de compromiso genuino para sus colaboradores ... más allá del dinero. El dinero debe estar siempre allí, pero no es suficiente.

1. Competencias Comunes de Liderazgo

1.4. Capacidad de gestionar el tiempo, negociar y delegar

Definición: Un líder tiene siempre hoy más trabajos y más trabajo a hacer, que él / ella puede realmente realizar. Entonces, él / ella debe ser capaz de descubrir y practicar algunos enfoques que pueden ayudarle a gobernar todas sus necesidades de acción en el tiempo.

1.4.1. Gestión del tiempo.

La regla básica se puede resumir de la siguiente manera:

"Usted debe manejar su tiempo, no ser manejado por ella!". Entonces usted necesita identificar sus objetivos más importantes, y comportarse después de su prioridad de importancia, no después de la secuencia que pasan a pedir su tiempo. En otras palabras, podemos estar de acuerdo con Peter Drucker, un gran experto y escritor, y el inventor de la disciplina de gestión: "Hagan primero las cosas más importantes y ... no hagan las segundas ... De lo contrario, no podrán hacerlo Ni la primera ni la segunda!

1. Competencias Comunes de Liderazgo

1.4.2. Negociación.

La información y la comunicación son cada vez más importantes hoy en día. Un líder debe ser capaz de gestionar tanto la información, que está vinculada a los datos objetivos, pero principalmente la comunicación, que incluye un enfoque personal. Negociación significa estar consciente de que uno no puede obtener siempre el 100% de su objetivo, pero por lo general debe mediar al menos un poco. En la negociación existe el riesgo de llegar a un punto muerto, mientras que las cosas deben seguir adelante. Es importante saber que en una negociación o en un acuerdo las cosas realmente importantes no son las que se proponen abiertamente. Generalmente están ocultos. En otras palabras, las razones expresadas no son generalmente las realmente importantes. Es necesario llegar a los realmente importantes.

Además, es importante evitar la "polarización" también llamada "pared contra pared". Las cosas deben continuar. En el caso de polarización / radicalización, es importante encontrar una tercera vía para salir de la trampa "pared contra pared" (después de M. Ghazal, trabajador de negociación profesional de la ONU).

1. Competencias Comunes de Liderazgo

1.4.3. Delegar:

Particularmente para los nuevos emprendedores, que a menudo han comenzado su propio negocio principalmente gracias a su propia energía e ideas, es un verdadero desafío aprender a delegar.

Se utilizan para dar órdenes. Sin embargo, cuando el trabajo se vuelve más complejo, deben aprender a delegar.

Delegar correctamente significa capacitar a los colaboradores para que tomen la carga de llegar a un resultado final, para conseguir una meta. Es incorrecto delegar sólo parte de un objetivo. Y controlar el trabajo de la persona delegada debe hacerse al final del proceso o al menos al final de algunos pasos, que no deben ser demasiado cortos.

Comprobar continuamente el trabajo del delegado, durante su proceso de proceso en curso, terminará en la parálisis de la iniciativa de un delegado.

1. Competencias Comunes de Liderazgo

1.5. Valores éticos.

Definición: Seguir y practicar valores éticos significa centrarse no sólo en la "ventaja inmediata" (no sólo a corto plazo), sino también en la reputación de la empresa (en el medio-largo plazo).

Esto significa que a veces usted debe evitar hacer algo que por el momento suena como económicamente deseable para la empresa, con el fin de mantener su imagen "limpia". Una buena guía para facilitar la elección en algunos momentos cruciales puede ser esta simple advertencia:

"Si no quieres que lo que vas a emprender es conocido, ¡NO LO HAGAS!".

Los valores éticos son un componente básico de los valores de la empresa, que son el patrimonio intangible, pero a menudo único y muy competitivo de su empresa. En tiempos de tormenta, los valores éticos se convierten en un ancla fiable y reconfortante para todos los miembros del negocio.

1. Competencias Comunes de Liderazgo

1.6. Trabajo en equipo.

Definición: Trabajo en equipo es la actitud y el conjunto de habilidades que se necesitan para reunir y mantener vivo en el medio-largo plazo un equipo de negocios de personas auto-motivadas. Esa es una acción real de seguro de vida para el futuro de la compañía.

Construir un equipo implica dar atención a su gente; Reunirlos en grupos de trabajo; Proponiéndoles y analizando junto con ellos sus objetivos y objetivos personales y de negocio, para compartirlos con ustedes. Esto significa:

Proponer una Visión, que debe ser entendida, discutida y luego compartida lo más posible; Su gente debe sentirse identificada en la visión de la compañía;

Para aclarar la Misión de la Compañía, lo que significa entender y aclarar qué soluciones va a proponer a los clientes actuales y potenciales. Usted debe hacer eso para dejar a los clientes ser feliz remunerarle a usted ya su compañía comprando su servicio y sus productos.

Para declarar y consolidar los valores de su Empresa y de su Empresa, con el fin de tener un ancla en la que contar en los momentos de tormenta, cuando los puntos cardinales de su navegación arriesgan perder.

Concentrarse en los verdaderos factores competitivos que hacen que su empresa y su empresa ofrezcan algo único en el contexto geográfico, económico y cultural (territorio y entorno competitivo) en el que trabaja.

1. Competencias Comunes de Liderazgo

1.7. Habilidades de comunicación.

Definición: Las habilidades de comunicación son aquellas habilidades específicas cuyo objetivo es permitir que los empresarios externos e internos se sientan "cálidamente" involucrados en sus objetivos.

Hay una diferencia básica entre la información y la comunicación.

La información es fría: son datos y formas formales de transferir datos de diferente tipo:

Podríamos decir "en forma de acción". Sus componentes básicos son los técnicos.

La comunicación es cálida: significa involucrar a la gente compartiendo ideas, datos, objetivos, ideales.

Podríamos decir: "En común-acción". Sus componentes básicos son los humanos.

Con el fin de practicar una comunicación eficaz debe centrarse en dos aspectos al menos:

1. Los componentes de la comunicación humana. Debe quedar claro que la comunicación humana tiene tres componentes básicos:
 - Comunicación verbal: con respecto a lo que decimos, las palabras pronunciamos nuestra oración;
 - Comunicación paraverbal: respecto a cómo decimos, la forma en que pronunciamos nuestra oración;
 - Comunicación no verbal: con respecto a lo que no decimos, las palabras que no pronunciamos pero que se pueden deducir de comportamiento.

Después de varias investigaciones confiables, estos 3 aspectos están componiendo el resultado final más o menos 1/3 - 1/3 - 1/3.

2. Practicar una comunicación eficaz. Con el fin de practicar una comunicación eficaz debe hacer lo mejor posible para utilizar el código cultural y práctico de su interlocutor. A veces tal vez este será un inglés elegante, o francés, a veces una jerga, un lenguaje dialectal. Por otra parte, usted debe tratar de obtener un feed-back de su interlocutor, a fin de entender si su mensaje ha sido correctamente decodificado, a continuación, correctamente entendido.

VIDEOS

<https://www.youtube.com/watch?v=aKH4vX1aN10>

<https://www.youtube.com/watch?v=2vf0D3meM5w>

ARTÍCULOS

<http://www.emprendedores.es/gestion/ejercicios-practicos-dotes-liderazgo>

<http://www.uco.es/catedrasyaulas/catedraprasa/catedra.php?cte=13&codigo=148>

<http://www.eaeprogramas.es/empresa-familiar/modelo-de-liderazgo-en-la-empresa-familiar>