



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
Segunda Evaluación - I Término 2012

Nombre: _____

29 Agosto del 2012

Nota: Contestar según lo visto en las clases de Liderazgo

TEMA 1: (2.5) Mencionar los elementos de la Planificación

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

TEMA 2: (2.5) Mencione y explique cada uno de los niveles hasta llegar a Delegación que es uno de los elementos de la organización

1. Nivel 1- _____
2. Nivel 2- _____
3. Nivel 3 _____
4. Nivel 4- _____
5. Nivel 5- _____

TEMA 3: (2.5) Coloque el Nombre del Concepto relacionado a los Elementos del Control, de los siguientes enunciados:

- a) _____ Establecer los criterios por los que se evaluarán y medirán los procesos de trabajo y los resultados.
- b) _____ Realizar el seguimiento e informar de los trabajos que se están llevando a cabo para ver si cumplen los niveles exigidos de calidad y rendimiento.

TEMA 4: (7) Mencione los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva

- Hábito 1 _____
- Hábito 2 _____
- Hábito 3 _____
- Hábito 4 _____
- Hábito 5 _____
- Hábito 6 _____
- Hábito 7 _____

TEMA 5: (2.5) Grafique y explique la Matriz de la Administración del Tiempo y Mencione al Hábito de las personas altamente efectivas, al que Corresponde. (Utilice la carilla posterior para el Gráfico)



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
Segunda Evaluación - I Término 2012

TEMA 6: (2.5) Grafique la relación Cooperación Vs. Confianza, del Sexto Hábito de las personas altamente efectivas. (Utilice la carilla posterior para el Gráfico)

TEMA 7: (5) Con respecto a Hábito 7 de las personas altamente efectivas, mencione las áreas en las cuales una persona debe aplicar el mejoramiento continuo.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

TEMA 8: (2.5) Escriba 5 puntos claves a considerar por parte del entrevistado para lograr una entrevista exitosa de trabajo.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

TEMA 9: (5) Escriba los cuatro grandes grupos de pruebas laborales.

- a) _____
- b) _____
- c) _____
- d) _____

TEMA 10: (5) Mencione 5 puntos claves de una Negociación

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

TEMA 11: (2.5) Mencionar qué se logra con PNL



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
Segunda Evaluación - I Término 2012

TEMA 12: (5) Con respecto al marco legal en el Manejo de Conflictos, contestar Verdadero (V) o Falso (F)

- a) Si una huelga dura 3 años y es declarada lícita, el empleador deberá pagarles a todos sus trabajadores que estuvieron en huelga todas las remuneraciones correspondientes a esos 3 años que NO trabajaron. ()
- b) El trabajador puede ser sancionado con multa y prisión si injuria al hijo del empleador. ()
- c) El objetivo de una huelga es que satisfagan las demandas de los empleados. ()
- d) Si el trabajador responde alguna injuria al empleador con otra, sólo el trabajador será sancionado. ()
- e) La ley reconoce los contratos de trabajo en grupo pero no los contratos de trabajo en equipo ()

TEMA 13: (5) Según Gretchen M. Spreitzer existen 4 dimensiones del Empowerment, coloque el nombre de la dimensión que corresponda a la definición que se presenta

- a) _____ Se trata cuando la persona adquiere la importancia para realizar su trabajo.
- b) _____ Poseen competencia y la sensación de eficiencia al realizar un trabajo.
- c) _____ Conductas que se inician y regulan mediante decisiones que son expresión de la propia persona.
- d) _____ Creencia que la persona posee y que puede afectar o influir en los resultados de la organización de manera efectiva.

TEMA 14: (2.5) ¿Qué es Coaching?

TEMA 15: (3) Mencione 3 beneficios del Mapa Estratégico

- 1. _____
- 2. _____
- 3. _____



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
Segunda Evaluación - I Término 2012

Caso 2: Caso de Fabrica de bienes de Consumo Masivo Mundial (20 puntos)

Startfrost, es una fábrica Líder en ventas de bienes de consumo masivo Mundial. A mediados del 2011, decidió incorporar envases pequeños de sus productos como reacción a la tasa elevada de desempleo y al aumento de la pobreza en los países de Europa en crisis, todo esto debido a un decrecimiento impactante en las ventas de Startfrost, a finales del 2010.

A inicios del 2011, se realizó un estudio de mercado para conocer y diagnosticar la situación actual en los países del Oeste de Europa. Luego de esto, el CEO de la empresa estableció: "Si un Europeo sólo destina una media de 17 euros por compra, entonces no comprará ningún detergente que suponga la mitad de su presupuesto". Por lo cual, **la compañía ha decidido cambiar su estrategia de ventas para Europa**, incorporando sus experiencias en el mercado asiático. "En Indonesia vendemos botes unitarios de champú por dos o tres céntimos y aun así ganamos dinero", reiteró el CEO. "Sabemos cómo funciona, sin embargo, en Europa nos olvidamos de ello en los años anteriores a la crisis". La empresa vende en Europa su detergente para ropa en paquetes que alcanzan para cinco lavados, mientras que en Grecia ofrece puré de patatas y mayonesa en pequeños paquetes a bajo precio. Los países del Oeste de Europa representan para la empresa un cuarto de sus ganancias, el año pasado se logró un ingreso de 12.300 millones de Euros. Con todas las iniciativas estratégicas implementadas a la fecha, Startfrost ha logrado superar sus objetivos estratégicos.

- a) A nivel empresarial, ¿Cuáles de los 7 Hábitos de Covey aplicó esta organización y por qué?
- b) ¿Cuál de las funciones clásicas de la Dirección dejaron de ponerse en práctica en los años previos a la crisis, explique por qué?