

DOCENTE:

ING. ANGELA ZAVALETA

ALUMNA:

PEREZ AGUILAR MARIA ISABEL

MATERIA:

DIRECCION Y LIDERAZGO

TRABAJO:

MAPA CONCEPTUAL

SEMESTRE:

7° CUATRIMESTRE

GRUPO:

“A”

CAMPUS: FRONTERA COMALAPA CHIAPAS

TIPOS DE LIDERAZGO

LIDERAZGO NATURAL

Es ese líder que no es reconocido como tal con un título pero que representa ese "rol" a la perfección.

LIDERAZGO BUROCRÁTICO

Cumplir a rajatabla las normas de la empresa por encima de lo que es más conveniente.

EL LIDERAZGO EMPRESARIAL

El líder de la empresa es capaz de influir en los demás para poder conseguir los objetivos y satisfacer las necesidades de la empresa.

LIDERAZGO DEMOCRÁTICO

Es aquel que fomenta la participación de la comunidad, dejando que los empleados decidan más sobre sus funciones y tengan las suficientes competencias para tomar decisiones.

LÍDER PATERNALISTA

El líder ofrece consejos a los trabajadores para que consigan resultados

LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL

Su objetivo y sus premisas son transformar, innovar y motivar al equipo, y de ahí, crecer.

LIDERAZGO "DE LA CURVA"

Son líderes muy bien cualificados y que trabajan por el éxito del equipo.

EL LÍDER AUTOCRÁTICO

Es el que inicia y dirige las acciones además de controlar al trabajador. Todo se centra en el líder, tanto las decisiones como las responsabilidades

LIDERAZGO LAISSEZ FAIRE

El líder tiene un papel pasivo y son los trabajadores los que tienen un mayor poder de decisión.

TIPOS DE LIDERAZGO

LIDERAZGO CARISMÁTICO

Es aquel que tiene la capacidad de generar entusiasmo en los trabajadores, es elegido por la forma en que da entusiasmo a las otras personas.

LIDERAZGO LATERAL

Se basa en la capacidad para influir en personas de un mismo nivel para conseguir objetivos comunes.

LIDERAZGO SITUACIONAL

El líder adopta diferentes tipos de liderazgo en función de la situación y nivel de desarrollo de los empleados, adaptando así el estilo de liderazgo más eficaz en cada momento

PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO

Es la actitud del ser humano, que se basa en la percepción del mundo real en términos de totalidades para su análisis, comprensión y accionar

CARACTERÍSTICAS

- 1.- Enfatiza la observación del todo y no de sus partes
- 2.- Es un lenguaje circular en vez de lineal
- 3.- Tiene un conjunto de reglas precisas que reducen las ambigüedades y problemas de comunicación
- 4.- Contiene herramientas visuales para observar el comportamiento del modelo

METODOLOGIA

La visión Global: donde se observen de manera general el comportamiento del sistema.

Balance del corto y largo plazo: mostrar el comportamiento que lleva al éxito en el corto plazo

Reconocimiento de los sistemas dinámicos complejos e interdependientes

Reconocimiento de los elementos medibles y no medibles: fomentan el correcto uso de indicadores cualitativos y cuantitativos

BENEFICIOS

Ayudará a la optimización de los procesos, la obtención de metas y a la obtención de una planeación estructurada para anticiparse al entorno donde se encuentra.

ESTRATEGIAS PARA EL PENSAMIENTO SISTEMATICO

Es el momento de planificar para tiempos difíciles. Las medidas más productivas pueden ser las que más consuman nuestros recursos.

IDIOMA UNIVERSAL

Puede generar crecimiento, producir decadencia o moverse naturalmente hacia un estado de equilibrio.

Soporte para el pensamiento sistemático.

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

¿Qué es?

FACES DE NEGOCIACION

Es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes, pues hay siempre, bajo la negociación, un conflicto de intereses.

PREPARACIÓN

Definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios

DISCUSIÓN

Se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses.

SEÑALES

Es un mensaje que ha de ser interpretado por el que lo recibe

PROPUESTAS

Es decir, a una oferta o petición diferente de la posición inicial

NEGOCIACIÓN DEL PRECIO

El vendedor que representa un producto altamente diferenciado, único en el mercado, será fuerte y, o no tendrá que negociar, o podrá negociar mejor.

EL CIERRE Y EL ACUERDO

Debe hacerse en forma segura y con firmeza, y para que sea aceptado debe satisfacer un número suficiente de las necesidades de la otra parte.

INTERCAMBIO

Cualquier propuesta o concesión debe ser condicional, es decir, por todo lo que se concede debe obtenerse algo a cambio