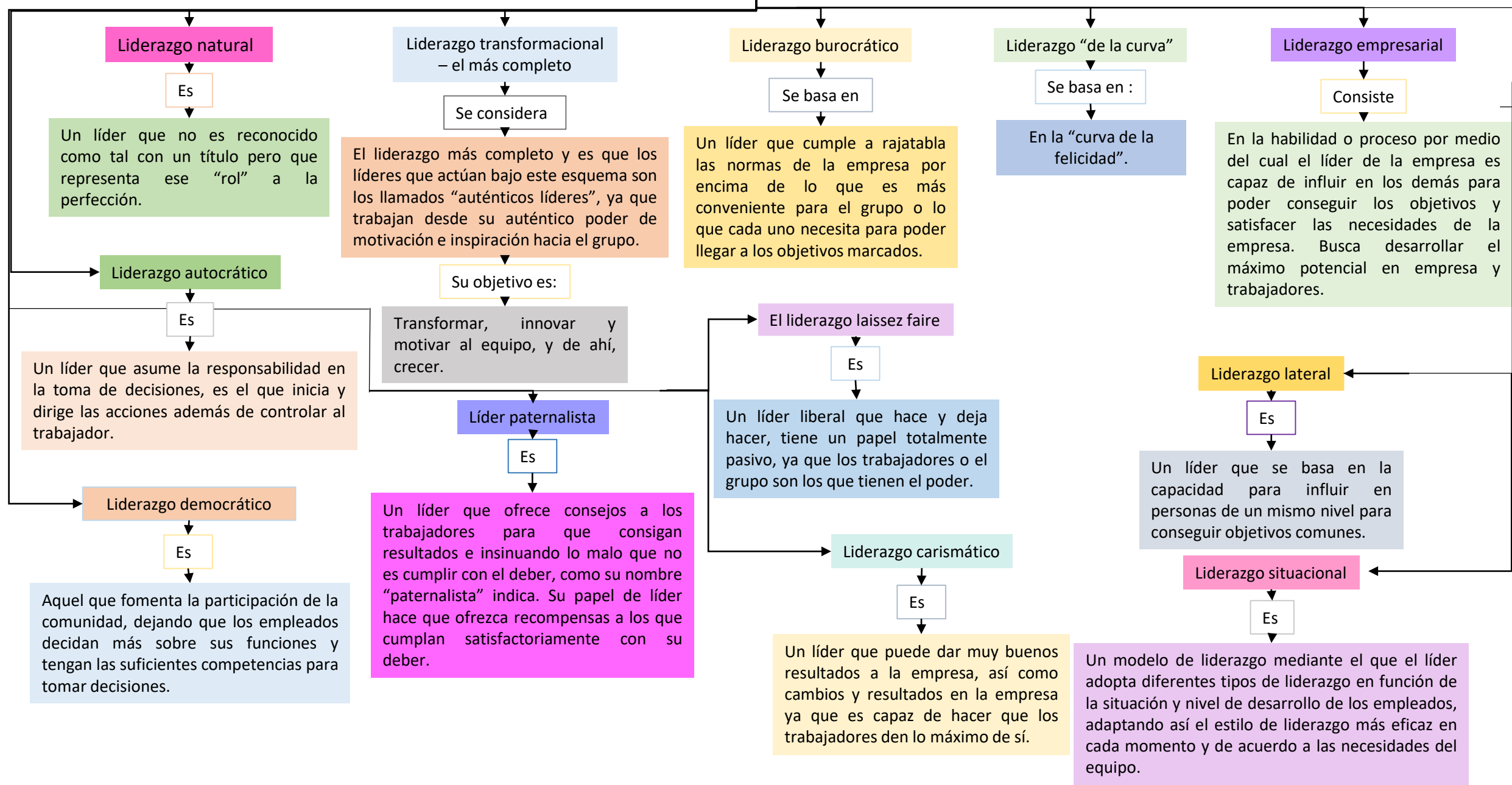


TIPOS DE LIDERAZGO

- **Materia:** Dirección y Liderazgo.
- **Catedrático:** Ing. Zavaleta Villatoro Ángela.
- **Carrera:** Enfermería
- **Cuatrimestre:** 7mo. Cuatrimestre.
- **Alumno:** Roblero Mateo Keyla Vianey.

TIPOS DE LIDERAZGO



PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO

¿Que es?

El pensamiento sistémico se caracteriza en decir que el todo puede ser más, menos o igual que la suma de las partes, es una filosofía basada en los sistemas modernos buscando llegar a objetivos tácticos y no puntuales.

Características

Enfatiza la observación del todo y no de sus partes

- Es un lenguaje circular en vez de lineal
- Tiene un conjunto de reglas precisas que reducen las ambigüedades y problemas de comunicación que generan problemas al discutir situaciones complejas
- Contiene herramientas visuales para observar el comportamiento del modelo
- Abre una ventana en nuestro pensamiento, que convierte las percepciones individuales en imágenes explícitas que dan sentido a los puntos de vista de cada persona involucrada

Metodología

La metodología del Pensamiento Sistémico 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.

Se caracteriza por los siguientes pasos:

- La visión Global.
- Balance del corto y largo plazo.
- Reconocimiento de los sistemas dinámicos complejos e interdependientes.
- Reconocimiento de los elementos medibles y no medibles.

Beneficios

Permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa., negocio o área de trabajo, al utilizar esta herramienta se simplifica el entendimiento de los procesos internos y su efecto en el ambiente exterior, así como la interacción entre de las partes que integran el sistema global.

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

¿Qué es negociación?

Es un esfuerzo de interacción orientado a generar beneficios

Fases de negociación

Preparación

En esta fase

En la fase de preparación hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios, qué tipos de descuentos pueden ofrecerse en caso de necesidad y hasta dónde es posible ceder.

Discusión

En esta fase

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

Señales

En esta fase

Es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo, es un mensaje que ha de ser interpretado por el que lo recibe.

Propuestas

En esta fase

Son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión.

Intercambio

En esta fase

Se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa. Cualquier propuesta o concesión debe ser condicional, es decir, por todo lo que se concede debe obtenerse algo a cambio.

El cierre y el acuerdo

Como es lógico, la finalidad del cierre es llegar a un acuerdo.

Tipos de cierre:

- Cierre por concesión
- Cierre con resumen

Negociación del precio

Entre vendedor y comprador consiste en el encuentro del punto de equilibrio entre las dos partes.

FUENTE DE INFORMACION

Zavaleta Villatorpo Ángela. (2020). Dirección y Liderazgo. 04/12/2020, de UDS Sitio web:
<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/files/asignatura/c65c73c0796f0ed8259648999805c799.pdf>