



NOMBRE DEL ALUMNO: Sherly Yoana Vazquez Orantes

NOMBRE DEL PROFESOR: ANGELA ZAVALETA

LICENCIATURA: En Enfermería

MATERIA: dirección y liderazgo

CUATRIMESTRE Y MODALIDAD: 7° Cuatrimestre Semiescolarizado

NOMBRE Y TEMA DEL TRABAJO: Mapa conceptual de unidad III: Pensamiento de liderazgo

Frontera Comalapa, Chiapas a 06 de diciembre de 2020.

El pensamiento de liderazgo

Constituido por

Tipos de liderazgo

Pensamiento sistémico y liderazgo

Técnicas de negociación

Estos son

Es

- Liderazgo natural
- Liderazgo transformacional
- Liderazgo burocrático
- Liderazgo de la curva
- Liderazgo empresarial
- Liderazgo autocrático
- Liderazgo democrático
- El liderazgo Laissez Faire
- Líder paternalista
- Liderazgo carismático
- Liderazgo lateral
- Liderazgo situacional

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

Negociar es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias.

Las fases de la negociación son muy parecidas a las de la venta; del conocimiento y dominio de estas fases va a depender en gran medida el éxito o fracaso en la negociación.

Las diferencias son

Estas fases son

Está compuesto por

vender es persuadir, convencer al posible cliente para que piense y actúe como el vendedor quiere que este actúe y, siempre, en beneficio de ambas partes.

Se ha dicho que negociar es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes, pues hay siempre, bajo la negociación, un conflicto de intereses.

- La preparación
- La discusión
- Las señales
- Las propuestas
- El intercambio
- El cierre y el acuerdo
- Negociación del precio

La actual sociedad

Sus características

Metodología

Beneficios

Estrategias

Un idioma universal

Soportes