

**DIRECCION Y LIDERAZGO**  
UNIDAD III Y IV  
LIC. LIKSA HALLY ROBLERO

**PRESENTA EL ALUMNO:**

**VICTOR MANUEL CÀRDENAS GORDILLO**

**GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:**

**7 CUATRIMESTRE “D” ADMINISTRACIÒN**

**Frontera Comalapa, Chiapas**

**18 de OCTUBRE del 2020.**

**DIRECCION Y LIDERAZGO**  
**UNIDAD III**  
**EL PENZAMIENTO DEL LIDERZGO**

**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 TRANSFORMACIONAL**

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

**LIDERAZGO BUROCRATICO**

, es cumplir a rajatabla las normas de la empresa por encima de lo que es más conveniente para el grupo o lo que cada uno necesita para poder llegar a los objetivos marcados

**LIDERAZGO AUTOCRATICO**

Es el que asume la responsabilidad en la toma de decisiones, es el que inicia y dirige las acciones además de controlar al trabajador.

**PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO**

**PENSAMIENTO SISTEMATICO**

se caracteriza en decir que el todo puede ser más, menos o igual que la suma de las partes,

**LA ACTUAL SOCIEDAD**

el éxito de las organizaciones ya no depende de la acción, sino de la interacción y la comunicación

**TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN**

**PREPARACION**

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

**LA DISCUSION**

En esta fase que normalmente se llama de conversación, intercambio o presentación, tratando de quitar agresividad al vocablo discusión, se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses.

## LAS SEÑALES

La señal 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

## LAS PROPUESTAS

una oferta o petición diferente de la posición inicial; deben evitarse en las primeras propuestas las ofertas arriesgadas,

## INTERCAMBIO

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

## CIERRE Y ACUERDO

Cierre por concesión. Es la forma más frecuente en las negociaciones; equivale a terminar la fase de intercambio ofreciendo una concesión para conseguir un acuerdo

Al terminar la fase de intercambio se hace un resumen de todos los acuerdos alcanzados hasta el momento, destacando las concesiones que hemos hecho por nuestra parte y subrayando lo ventajoso de llegar a un acuerdo sobre los puntos pendientes.

## NEGOCIACION DEL PRECIO

el vendedor tiene que hacer ver al cliente el auténtico valor de su producto. El precio se satisface en el acto o a corto plazo, el valor se disfruta o constata a lo largo del tiempo, ya que el valor está en función de la calidad,

## UNIDAD IV RELACIONES Y LIDERZGO

### RELACIONES DIÁDICAS, SEGUIDORES Y DELEGACIÓN

La relación líder-seguidor en el liderazgo está marcada por la interacción que surgen entre ambos, puede suponerse que esta es igual para todos los seguidores, más sin embargo las relaciones denominadas diádicas señalan el comportamiento del líder en las relaciones tanto interpersonales como intergrupales.

### LIDERAZGO TRANSCULTURAL

la cultura determina el tipo de liderazgo que surge en una determinada sociedad o podemos considerar lo contrario. En el primer caso la realización de comparaciones transculturales y/o transorganizaciones ayudaría a determinar tanto las características del liderazgo como su efectividad dentro de un determinado contexto.

### DISTANCIA DE PODER Y LIDERAZGO

En los países con baja distancia de poder es normal que las decisiones se tomen de forma consensuada y los subordinados se sienten en libertad para expresar su opinión, aunque en ocasiones pueda contradecir a la de su jefe. En dichos países los roles están claramente diferenciados y esta diferencia se expresa, además, a través de símbolos que demuestran claramente el estatus de cada uno.

### INDIVIDUALISMO/COLE CTIVISMO Y LIDERAZGO

el individualismo es propio de aquellas sociedades en las cuales los lazos entre las personas son débiles. En dichas sociedades se espera que cada cual se ocupe solamente de sí mismo y de su familia más inmediata.

### CULTURA ORGANIZACIONAL Y LIDERAZGO

la cultura surge cuando un grupo u organización ha de afrontar una serie de problemas externos (adaptación al medio) e internos (integración grupal) y se refleja a través de una serie de asunciones básicas