



Nombre del alumno: Allisson Yanine Alfaro López

Nombre del profesor: Nayeli Morales

Nombre del trabajo: La super nota

Materia: Dirección y Liderazgo

Grado: 7°

Grupo: A

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez Chiapas a 12 de noviembre de 2020.

El pensamiento de liderazgo

Tipos de liderazgo



Liderazgo natural

Son personas que ejercen un tipo de liderazgo muy apreciado por el grupo y aceptado.

Liderazgo Transformacional

"Auténticos líderes"

Objetivo: Innovar, transformar, y motivar al equipo para poder crecer.



Liderazgo Burocrático

Cumple con las normas estrictas de la empresa.

Liderazgo "de la curva"

"Curva de la felicidad"

Si todo marcha bien, todo el entorno es satisfactorio es lo más parecido a la felicidad.



Liderazgo empresarial

- Buena capacidad de comunicación
- Estusiasmo
- Creatividad
- Buena capacidad de motivación del equipo
- Disciplina
- Capacidad para tomar decisiones

Tipos de liderazgo



Liderazgo democrático

Involucra a los subordinados en la toma de decisiones. No se limitan solo a recibir ordenes.

Liderazgo carismático

Tiene la capacidad de generar entusiasmo en los trabajadores.

- Crea admiración
- Positivo
- Visión de futuro



Liderazgo situacional

El responsable en dirigir un grupo u organización varíe su forma de interactuar y abordar las tareas

Liderazgo lateral

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



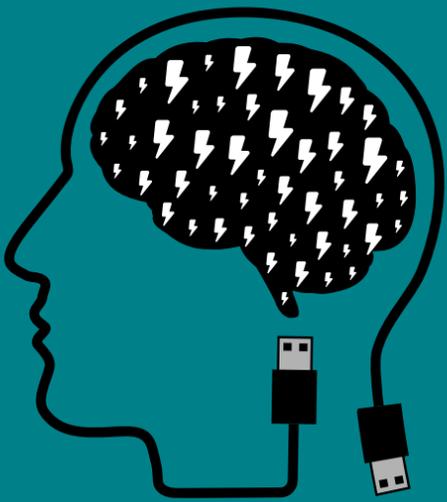
Liderazgo Laissez Faire

Lider liberal, que hace y te deja hacer tiene un papel totalmente pasivo, ya que los trabajadores o el grupo tienen poder.



El pensamiento de liderazgo

Pensamiento sistemático y liderazgo

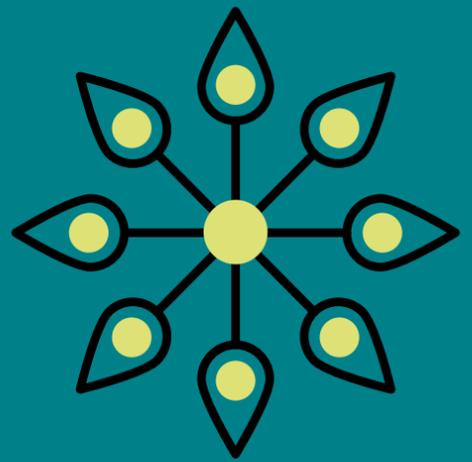


Pensamiento sistémico

Esta es una actitud humana, que se basa en la percepción, el análisis, la comprensión y la acción generales del mundo real.

Características

- Lenguaje circular
- contiene herramientas visuales para observar el comportamiento del modelo
- enfatiza la observación de todo y no de sus partes



Beneficios

- Puede comprender, simular y gestionar sistemas complejos, Como las que existen en cualquier empresa, negocio o área de trabajo

Metodología

Visión global: construir un modelo global y observarlo de manera común el comportamiento del sistema.



El pensamiento de liderazgo

Técnicas de negociación



Preparación

Define lo que quiere lograr y cómo lograrlo, establecer tus propias metas

Las propuestas

- Es el contenido de la negociación, la discusión no es el contenido de la negociación, aunque La propuesta se puede discutir



El cierre y acuerdo

El propósito de cerrar el caso es llegar a un acuerdo. Como cuando hablamos la finalización de la transacción también debe llevarse a cabo de forma segura y firme en la negociación.

Negociación del precio

Existen razones objetivas para que los clientes comparen el precio con el valor guía, lo que hace que el precio parece demasiado alto, o cuando el cliente no puede pagar el precio.

