



Nombre del alumno (a):

GUET BAUTISTA IXCHEL ALEXANDRA

Nombre del profesor:

Lic. GODINES HERNANDEZ JAVIER IVAN

Nombre del trabajo:

MAPA CONCEPTUAL

Materia: DIRECCION Y LIDERAZGO

Grado:

7mo. CUATRIMESTRE.

Grupo:

LIC. EN DERECHO

PENSAMIENTO DE LIDERAZGO



TIPOS DE LIDERAZGO



Son

El liderazgo natural:
Líder no reconocido pero que representa ese rol



Transformacional:
Trabajan desde su auténtico poder de motivación e inspiración.

SISTEMATICO Y LIDERAZGO



Es

Una actitud del ser humano basada en la percepción del mundo real en términos de las totalidades para analizar, comprender y accionar.



Su caracteriza es que le todo puede ser mas, menos o igual que la suma de las partes, busca llegar a objetivos tácticos y no puntuales.

TECNICAS DE NEGOCIACION



Negociar es parecido a vender, una negociación es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o mas partes.



En

La preparación se define lo que se pretende conseguir y como conseguirlo establecido objetivos propios.

Burocrático:
Este se encarga de cumplir las normas de la empresa por encima de todo.

El

Líder de la curva:
Estaba basado en la felicidad, para tener al equipo motivado.

Empresarial.
Habilidad o proceso en el cual el líder debe ser capaz de influir en los demás para conseguir el objetivo.

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

La sociedad actual:
El éxito de las organizaciones no depende de la acción si no mas bien de la interacción y comunicación,

El pensamiento sistemático es una sensibilidad hacia los entrelazamientos sutiles que confieren a los sistemas vivos su carácter singular.

Contempla el todo y sus partes así como conexiones entre esas, va mas allá del incidente aislado.

Las características son enfatizar la observación del todo y no de sus partes, un lenguaje circular en vez de lineal, cuenta con un conjunto de reglas precisas para reducir las ambigüedades problemas de comunicación.

La

Discusión esta considerada como la conversación en donde existe el intercambio o presentación es para conocer sus actitudes e intereses..

Las

Señales van moviéndose unas acercándose y otras distanciándose, es para indicar la disposición de negocio.

Las

Propuestas es todo lo que se negocia, aunque estas a veces se convierten en objeto de discusión.

Intercambio es la fase mas intensa ya que es todo el proceso de negociación y exige la atención de ambas partes.

Democrático:
Fomenta la participación de la comunidad dejando a los empleado decidir sobre sus intereses y funciones que desarrollan, este fomenta participación y comunicación.

Laissez faire:
El líder es pasivo ya que son los trabajadores que tiene el poder de decisión, este hace y deja hacer.

Paternalista:
Le tiene confianza a sus empleados, su labor es que consiga que los trabajadores obtengan mejores resultados, trabajando mejor y mas.

Carismático:
Genera entusiasmo en los rabajadores, es elegido de forma en que da entusiasmo a otras persona seduce y admira.

Su metodología se basa en cinco pasos:
La visión global, el balance a corto y largo plazo y el reconocimiento de sistemas dinámicos complejos e interdependientes.

El pensamiento sistemático comprende una amplia y heterogénea variedad de métodos herramientas y principios.

Su estructura es configurada en donde pueden incluir una jerarquía y el flujo de procesos aptitudes y percepciones.

El cierre y acuerdo su finalidad es darle punto final a otros temas ya que esta debe hacerse de forma segura y con firmeza.

A negociación de precio: su referencia es que es mal alto o mas bajo en otras dependencias, por lo que estos llegaran a un acuerdo.

Lateral:
Influye en las personas de un mismo nivel para conseguir objetos comunes..

Situacional:
Este líder actúa dependiendo la situación adoptando el estilo que mas le convenga al momento.

Por otra parte las empresas de factoraje financiero, son instituciones especializadas y autorizadas por la secretaria de hacienda y crédito publico que adquieren de sus clientes derechos de crédito a favor de estos.

Esta conviene con su cliente adquirir derechos de crédito que tenga a su favor por un precio en que se pague, siendo posible pactar cualquiera de sus modalidades.

como el cliente puede responder por el pago de derechos, y el cliente quede obligado solidariamente con el deudor.

BIBLIOGRAFIA:
ANTOLOGIA UDS DIRECCION Y LIDERAZGO