



**Nombre del alumno:**

LUIS GERARDO VELASCO VELASCO

**Nombre del profesor:**

NAYELI MORALES GOMEZ

**Nombre del trabajo:**

Súper nota

**Materia:**

DIRECCION Y LIDERAZGO

**Grado:**

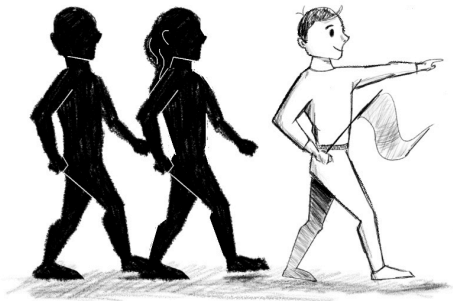
7MO CUATRIMESTRE

- Autocrático - Democrático \*

## Tipos de Liderazgo

Se dice que es el líder al que no se le da un título pero que representa perfectamente ese "rol". Son tantos que nadie lo cuestionó, pero sus recomendaciones y pautas se vieron como algo a seguir. Debido a su excelente trabajo y al arduo trabajo diario, se convirtieron en el líder natural del equipo.

- Burocrático - De Curva - Empresarial



## Pensamiento Sistémico y Liderazgo

Las actitudes humanas se basan en el análisis, la comprensión y la percepción general de acciones en el mundo real, mientras que el método científico solo percibe a los humanos de manera parcial e incoherente. Se caracteriza por el hecho de que el todo puede ser mayor, menor o igual a la suma de sus partes, esta es una filosofía basada en sistemas modernos que busca lograr tácticas más que metas específicas



## Técnicas de Negociación

Persuadir a los clientes potenciales para que piensen y actúen, tal como el vendedor quiere que actúe, y siempre es beneficioso para ambas partes. En la negociación, una de las partes también intenta persuadir a la otra. Algunas personas dicen que la negociación es un proceso de resolución de conflictos entre dos o más partes,

