



Nombre del alumno: **Jose Carlos Díaz López**

Nombre del profesor: **NAYELI MORALES**

Nombre del trabajo: **Super nota**

Materia: **DIRECCION Y LIDERAZGO**

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: **7 cuatrimestre**

Grupo: **A**

Comitán de Domínguez Chiapas a 12 de noviembre de 2020.

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

Tipos de liderazgo

El liderazgo democrático
Es un líder que da su opinión y oye la opinión de los demás.

El liderazgo carismático
Es cuando el líder tiene una actitud más positiva para, levantar el ánimo.

El liderazgo laissez faire
Es cuando un líder ve a todo su equipo por igual y toma en cuenta su opinión.

Liderazgo transformacional
Es un líder que se encarga de mantener la moral en el equipo.

Pensamiento sistémico y liderazgo

Descripción
Es el entendimiento del ser humano del mundo que le rodea y las conexiones que este tiene para después actuar.

Beneficios
Es el entendimiento del ser humano del mundo que le rodea y las conexiones que este tiene.

Técnicas de negociación

Definición
Es de alentar lo más posible al cliente para que piense y actúe como el vendedor quiere que este actúe y, siempre en beneficio de ambas partes.

La preparación
Es de definir lo que se pretende conseguir y de qué manera obtenerlo, estableciendo los objetivos propios.

Negociación del precio
Le demuestra que el cliente compara el valor del producto con el precio que se le pide.

