



PRESENTA EL ALUMNO:

Carla Yazmin Hernández Espinoza

GRUPO, CUATRIMESTRE Y MODALIDAD:

7mo. CUATRIMESTRE "A" LA LICENCIATURA EN ENFERMERIA ESCOLARIZADO

DOCENTE:

Nayeli Morales Gómez

MATERIA:

Dirección y liderazgo

TRABAJO:

Súper Nota

FECHA DE ENTREGA:

13 de noviembre de 2020





T I P O S



L I D E R A Z G O

L I D E R A Z G O

L I D E R A Z G O

Son personas que ejercen un tipo de liderazgo muy apreciado por el grupo y más que aceptado. Se dice que es ese líder que no es reconocido como tal con un título pero que representa ese "rol" a la perfección

Su objetivo y sus premisas son transformar, innovar y motivar al equipo, y de ahí, crecer. Son realmente muy valorados y buscados para ocupar puestos de responsabilidad en las organizaciones.

Su base, la de este líder, 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.

L I D E R A Z G O

L I D E R A Z G O

L I D E R

Son liderazgos basados en construir en positivo todo lo que puede afectar al grupo, al trabajo y al desarrollo de las labores. Son líderes muy bien cualificados y que trabajan por el éxito del equipo.

Consiste en la habilidad o proceso por medio del cual el líder de la empresa es capaz de influir en los demás para poder conseguir los objetivos y satisfacer las necesidades de la empresa.

El líder autocrático considera que es él el único competente y capaz de tomar las principales decisiones en la empresa, la única persona con derecho y poder para controlar las decisiones y responsabilidades.





PENSAMIENTO



PENSAMIENTO

El pensamiento sistémico se caracteriza en decir que el todo puede ser más, menos o igual que la suma de las partes, es una filosofía basada en los sistemas modernos buscando llegar a objetivos tácticos y no puntuales.



BENEFICIO

El Pensamiento Sistémico permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa

Ayudará a la optimización de los procesos, la obtención de metas y a la obtención de una planeación estructurada para anticiparse al entorno donde se encuentra.



METODOLOGIA

- La visión Global
- Balance del corto y largo plazo
- Reconocimiento de los sistemas dinámicos complejos e interdependientes
- Reconocimiento de los elementos medibles y no medibles



CARACTERIS

- Enfatiza la observación del todo y no de sus partes
- Es un lenguaje circular en vez de lineal
- Contiene herramientas visuales para observar el comportamiento del modelo
- Abre una ventana en nuestro pensamiento, que convierte las percepciones individuales en imágenes explícitas que dan sentido a los puntos de vista de cada persona involucrada

BENEFICIO

- Las estructuras sistémicas suelen ser invisibles, hasta que alguien las señala.
- Los cuatro niveles de una visión sistemática
- Un buen pensador sistémico, sobre todo en un ámbito empresarial, es alguien que puede ver el funcionamiento simultáneo de cuatro niveles: Acontecimientos, pautas de conducta, sistemas y modelos mentales.



TECNICAS



QUE

- es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes, pues hay siempre, bajo la negociación, un conflicto de intereses. Puede ser un intercambio social que implique una relación de fuerza, una lucha sutil por el dominio.

NEGOCIACION

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, el concepto calidad

La tarea del vendedor consistirá en averiguar si la razón, aparentemente objetiva, que el comprador dará es verídica o si solo es una tapadera

Es conveniente que el vendedor presente el precio cuando ya haya argumentado sobre los beneficios que su producto va a proporcionar al cliente y este haya aceptado algunos.



PRINCIPIOS

Si no tenemos que negociar, no negociemos; por tanto, el vendedor haría muy bien en situarse en una posición en la que no tuviera que negociar, exponiendo sus condiciones con firmeza y seguridad

FACES

- PREPARACION
- DISCUSION
- LAS SEÑALES
- LAS PROPUESTA
- EL INTERCAMBIO
- CIERRE Y EL ACUERDO



ESTRATEGIAS COMPRADOR

Los compradores también utilizan ciertos métodos y trucos para sacar provecho de los vendedores.

