



Nombre del alumno: Sandy Yamileth Villatoro Alvarado

Nombre del profesor: Nayeli Morales Gómez

Nombre del trabajo: Super Nota

Materia: Dirección y Liderazgo

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 7

Grupo: "A"

Comitán de Domínguez Chiapas a 13 de noviembre de 2020

3.1- TIPOS DE LIDERAZGO

Liderazgo Natural

Se dice que es un líder que no es reconocido como tal, no tiene un título pero que representa un rol a la perfección.



Es el mas completo, estos lideres son llamados: Auténticos líderes. Su objetivo es transformar, innovar y motivar al equipo

Liderazgo Transformacional

Es cumplir perfectamente las normas de la empresa encima de lo que es mas conveniente para el grupo.



Liderazgo Burocrático

Características:

Carisma
entusiasmo
criticidad
diciplina
honestidad
estrategia, etc.

Consiste en la habilidad del líder es capaz de influir en los demás para poder conseguir los objetivos de la empresa.

Liderazgo empresarial

Es el que asume la responsabilidad en la toma de decisiones, es el que inicia y dirige las acciones además de controlar el trabajo.



Liderazgo autocrático

Otros:

Liderazgo Democrático

Liderazgo carismático

Liderazgo Lateral

Liderazgo Laaissez Faire

Liderazgo Situacional

3.2- PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO

¿Qué es?

Es la actitud del ser humano, que se basa en la percepción del mundo real en términos de totalidades para su análisis, comprensión y accionar.



El Pensamiento sistémico es una sensibilidad hacia los entrelazamientos sutiles que confieren a los sistemas vivos su carácter singular (Peter Senge)

Enfatiza la observación del todo

Es un lenguaje circular en vez de lineal

Tiene un conjunto de reglas precisas

Tiene herramientas visuales

Características



Metodología

Se caracteriza por los siguientes pasos:

La vision global

balance corto y largo plaso

reconocimiento de los sistemas dinamicos

Ayudará a la optimización de los procesos, la obtención de metas y a la obtención de una planeación estructurada.

Permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa.

Beneficios



3.3- Técnica de negociación

Negocio

Negociar es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias. Vender es persuadir, convencer al posible cliente para que piense y actúe como el vendedor quiere que este actúe y, siempre, en beneficio de ambas partes.



Puede ser un intercambio social que implique una relación de fuerza, una lucha sutil por el dominio.



Se ha dicho que negociar es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes, pues hay siempre, bajo la negociación, un conflicto de intereses.

La preparación

El intercambio

La discusión

Fases



El cierre y el acuerdo

Las señales

Negociación del precio

Las propuestas

(Gómez)

Bibliografía

Gómez, N. M. (s.f.). Dirección y Liderazgo, Unidad 3 Pensamiento de Liderazgo . (pags: 69-92).