



Nombre del alumno: Ana Karen Argüello Solís

Nombre del profesor: Nayeli Morales

Nombre del trabajo: Super Nota

Materia: Dirección Y Liderazgo

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 7°

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 12 de septiembre de 2018.

TIPOS DE LIDERAZGO

¿QUÉ TIPO DE LÍDER ERES?

1 LÍDER NATURAL

Este tipo de líder no es reconocido como tal, pero tampoco se cuestionan sus decisiones y se llevan a cabo

2 TRANSFORMACIONAL

Es el liderazgo más completo, es auténtico y tiene la capacidad de motivar e inspirar al grupo

3 BUROCRÁTICO

Se encarga de llevar a cabo las reglas al pie de la letra, sin importar las consecuencias

4 LIDERAZGO DE LA CURVA

Es un tipo de liderazgo que se basa en la felicidad del grupo, en que todo marche bien

5 LÍDER AUTOCRÁTICO

El líder asume la responsabilidad de las decisiones, inicia y dirige, y sobre todo, controla al trabajador

6 LÍDER LAISSEZ FAIRE

Es un tipo de liderazgo más libre, hace y deja hacer

7 LÍDER PATERNALISTA

Brinda confianza a sus empleados, tiene el poder de motivarlos para llegar a los objetivos



PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO

El liderazgo sistémico es aquel en que el líder es capaz de sentir y entender

Los actos de cada elemento afectan a todo y a todos



CARACTERÍSTICAS

Enfatiza la observación del todo
Manejan un lenguaje circular y lineal
Sigue un conjunto de reglas
Contiene herramientas visuales

El pensamiento sistémico se basa en la percepción del mundo real

SE CARACTERIZA EN DECIR QUE

"EL TODO PUEDE SER MÁS, MENOS
O IGUAL QUE LA SUMA DE LAS
PARTES "

EL PENSAMIENTO SISTÉMICO

Es una sensibilidad hacia los entrelazamientos sutiles que confieren a los sistemas vivos su carácter singular

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

**LA NEGOCIACIÓN ES EL PROCESO DE COMUNICACIÓN
NEGOCIAR ES MUY PARECIDO A VENDER**

PREPARACIÓN

Se basa en definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo

DISCUSIÓN

En esta fase se mantiene una conversación, un intercambio ó presentación



LAS SEÑALES

Es un medio para indicar la disposición de negociar

PROPUESTA

Se basa sobre lo que se negocia. Aunque en ocasiones las propuestas pueden ser objeto de discusión



INTERCAMBIO

En esta fase o etapa, exige una gran atención por ambas partes

CIERRE Y ACUERDO

Deben hacerse de forma segura y con firmeza

Y POR ÚLTIMO LA NEGOCIACIÓN DEL PRECIO

**"ES DE NECIOS CONFUNDIR
VALOR Y PRECIO"**

