



Nombre del alumno: Laura Isela López Rodríguez

Nombre del profesor: Nayeli Morales Gómez

Nombre del trabajo: Súper nota

Materia: Dirección y liderazgo

Grado: séptimo

Grupo: "A"

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez Chiapas a 13 de Noviembre de 2020.

3.1 TIPOS DE LIDERAZGO



LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL se propone como un intercambio entre el líder y los seguidores de éste, de manera que trabajan y reciben algo a cambio. Es un estilo de liderazgo que motiva a las personas y



LIDERAZGO NATURAL

Es aquel que se desarrolla en las personas que tienen capacidades de ser líderes sin la necesidad de esforzarse mucho o aprenderlo. En ese sentido, para que alguien sea un líder natural debe poseer ciertas características y rasgos de personalidad que le permitan ejercer su liderazgo de manera espontánea.



LIDERAZGO DE LA CURVA la productividad es muy elevada



EL LIDERAZGO EMPRESARIAL el líder de la empresa es capaz de influir para poder conseguir los objetivos

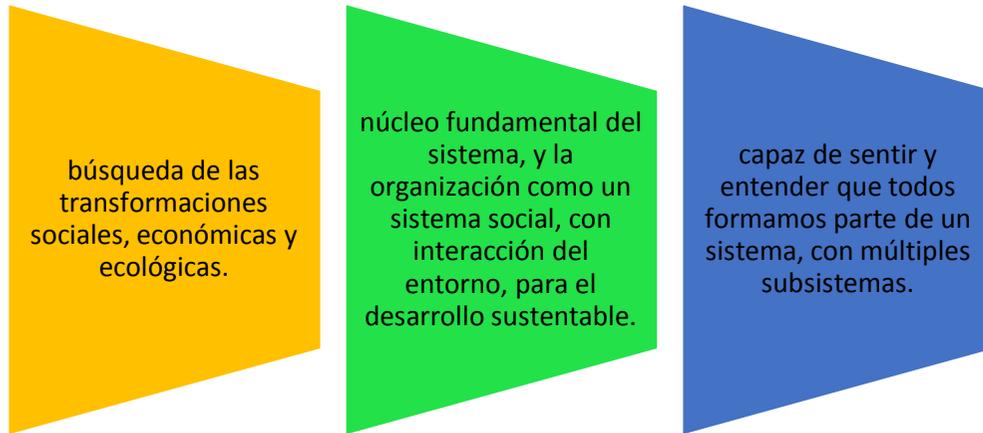


EL LIDER AUTOCRÁTICO asume la responsabilidad en la toma de decisiones, dirige las acciones y controla al trabajador

El liderazgo burocrático es aquel que sigue normas estrictas, establece objetivos claros y reparte tareas concretas a cada uno de los miembros de la empresa. Normalmente, se establecen jerarquías rígidas bajo este esquema, por lo que cada cargo, plaza o puesto es supervisado por personal de mayor nivel.

3.2 PENSAMIENTO SISTEMICO Y LIDERAZGO

¿QUE ES?



EN LAS ORGANIZACIONES

Se puede obtener una vision mas amplia de la situacion, o problema a enfrentar.

el analisis y pensamiento es de una manera compleja

se pueden identificar patrones, estrategias para prevenir situaciones futuras.

Para poder hacer un análisis más profundo y más completo de una empresa.

Plantear estrategias de trabajo y desarrollo que se adecuen al buen funcionamiento de las mismas

3.3 TECNICAS DE NEGOCIACION

Son aquellos modelos de conducta que utilizan los participantes en un proceso de negociación para influirse unos a otros y conseguir una solución satisfactoria.

Técnica de preparación e información: ¿Qué es lo que quieres conseguir? ...

Técnica de control de los recursos: ¿Son los recursos objetos para negociar? ...

Técnica de la conversación: es uno de los momentos más importantes y donde debes jugar todas tus cartas.

Mantenga la conversación cortés y respetuosa para mejorar sus posibilidades de llegar a un acuerdo. Además es importante que tome el tiempo para prepararse antes de empezar a negociar.

