



Nombre del alumno: Marlinda Mayrandi Alfaro Mazariegos

Nombre del profesor: Nayeli Morales Gómez

Nombre del trabajo: Supernota

Materia: Dirección y liderazgo

Grado: 7mo.

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 13 de septiembre de 2020.

liderazgo natural: Se dice que es ese líder que no es reconocido como tal con un título pero que representa ese "rol" a la perfección.

Liderazgo transformacional: Se considera el liderazgo más completo y es que los líderes que actúan bajo este esquema son los llamados "auténticos líderes".

Liderazgo burocrático: Su base, es cumplir a rajatabla las normas de la empresa por encima de lo que es más conveniente para el grupo.

EL LIDERAZGO LAISSEZ FAIRE: es un tipo de liderazgo más liberal en que el líder tiene un papel pasivo y son los trabajadores los que tienen el mayor poder de decisión.

El líder carismático: es aquel que tiene la capacidad de generar entusiasmo en los trabajadores, es elegido por la forma en que da entusiasmo a las otras personas, destaca por su capacidad de seducción y admiración.

TIPOS DE LIDERAZGO



EL LIDERAZGO LATERAL: Es aquel que se basa en la capacidad para influir en personas de un mismo nivel para conseguir objetivos comunes.

liderazgo democrático: es aquel que fomenta la participación de la comunidad, dejando que los empleados decidan más sobre sus funciones.

Liderazgo autocrático: Es el que asume la responsabilidad en la toma de decisiones, es el que inicia y dirige las acciones

Liderazgo empresarial: Consiste en la habilidad o proceso por medio del cual el líder de la empresa es capaz de influir

Liderazgo de la curva: se basa en la "curva de la felicidad". Si todo funciona bien, si el equipo se siente motivado, si la productividad es muy elevada y todo el entorno es satisfactorio es lo más parecido a la felicidad que podemos encontrar en el trabajo, y la felicidad siempre se relaciona con una curva

3.2 PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO.

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, a diferencia del planteamiento del método científico, que sólo percibe partes de éste y de manera inconexa



El pensamiento sistémico



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

3.3.- TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Negociar es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias.

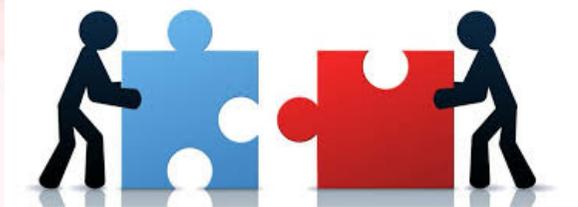


negociar es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes.



Las fases de la negociación son muy parecidas a las de la venta; del conocimiento y dominio de estas fases va a depender en gran medida el éxito o fracaso en la negociación.





La preparación

La discusión



FASES DE LA NEGOCIACIÓN

Las señales



FASES DE LA NEGOCIACIÓN

Las propuestas

El cierre y el
acuerdo

El intercambio



Bibliografía:

Morales Gómez N. Antología de Dirección y liderazgo. Unidad 3. (2020) Pags: 59-92.