



**Nombre de alumnos:
Yélice Gabriela
Hernández Maldonado**

Nombre del profesor: Nayeli Morales

Nombre del trabajo: Súper nota

Materia: Dirección y liderazgo

Grado y grupo: 7 "A"

13 de noviembre de 2020.



3.1 TIPOS DE LIDERAZGO



1 LIDERAZGO NATURAL

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

2 LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL

Líderes que actúan bajo este esquema son los llamados "auténticos líderes", ya que trabajan desde su auténtico poder de motivación e inspiración hacia el grupo.

3 LIDERAZGO BUROCRÁTICO

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.

4 LIDERAZGO "DE LA CURVA"

Si todo funciona bien, si el equipo se siente motivado, si la productividad es muy elevada y todo el entorno es satisfactorio, que podemos encontrar en el trabajo, y la felicidad siempre se relaciona con una curva

5 LIDERAZGO EMPRESARIAL

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. Busca desarrollar el máximo potencial en empresa y trabajadores

6 LÍDER AUTOCRÁTICO

Asume la responsabilidad en la toma de decisiones, es el que inicia y dirige las acciones además de controlar al trabajador. Se considera que es él el único competente y capaz de tomar las principales decisiones en la empresa

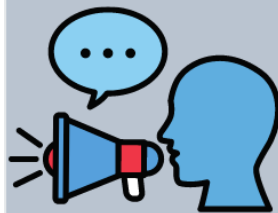
7 LIDERAZGO DEMOCRÁTICO

Es aquel que fomenta la participación de la comunidad, dejando que los empleados decidan más sobre sus funciones y tengan las suficientes competencias para tomar

3.2 PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO

EL PENSAMIENTO SISTÉMICO

Actitud del ser humano, que se



LA ACTUAL SOCIEDAD

La actual "sociedad del conocimiento" pasa del concepto de "mano de obra", al de "capital intelectual", el éxito de las organizaciones ya no depende de la acción, sino de la interacción y la comunicación.

METODOLOGÍA

- 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



BENEFICIOS

- El Pensamiento Sistémico permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa
- La metodología del Pensamiento Sistémico ayudará a la optimización de los procesos, la obtención de metas y a la obtención de una planeación estructurada

3.3 TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN



¿QUE ES?

PROCESO MUY PARECIDO A VENDER, AUNQUE CON ALGUNAS DIFERENCIAS

PREPARACIÓN

DEFINIR LO QUE SE PRETENDE CONSEGUIR Y CÓMO CONSEGUIRLO, BLECIENDO LOS OBJETIVOS PROPIOS



DISCUSIÓN

INTERCAMBIO O PRESENTACIÓN, SE EXPLORAN LOS TEMAS QUE SEPARAN A LAS PARTES PARA CONOCER SUS ACTITUDES E INTERESES



SEÑALES

ES UN MEDIO QUE UTILIZAN LOS NEGOCIADORES PARA INDICAR SU DISPOSICIÓN A NEGOCIAR SOBRE ALGO,



CIERRE Y EL ACUERDO

CIERRE EN LA VENTA, TAMBIÉN EN LA NEGOCIACIÓN DEBE HACERSE EN FORMA SEGURA Y CON FIRMEZA PARA QUE SEA ACEPTADO



BIBLIOGRAFIA

RECUPERADO EN 2020: Antología de Dirección y liderazgo, tema Súper Nota, paginas 59-92 proporcionado por la Lic. Nayeli Morales Gómez