



Nombre de alumnos:

LILIANA LÓPEZ LÓPEZ

Nombre del profesor:

NAYELI MORALES GÓMEZ

Nombre del trabajo:

Materia: Super nota.

DIRECCIÓN Y LIDERAZGO.

Grado: 7mo.

Grupo: "A"

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez Chiapas a 07 de NOV de 2020

TIPOS DE LIDERAZGO.

LIDERAZGO NATURAL

Nadie lo cuestiona, sino que se toman sus recomendaciones y guías como algo que hay que cumplir.



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 o lo que cada uno necesita para poder llegar a los objetivos marcados.

EL LÍDER AUTOCRÁTICO.

EL LÍDER PATERNALISTA.

EL LIDERAZGO CARISMÁTICO.

EL LIDERAZGO LATERAL.

EL LIDERAZGO SITUACIONAL.

- El líder ordena
- El líder persuade
- El líder participa
- El líder delega

Características del liderazgo empresarial.

- Buena capacidad de comunicación.
- Buena capacidad de motivación del equipo.
- Carisma.
- Entusiasmo.
- Capacidad de resolución.
- Organización y capacidad para gestionar los recursos.
- Visión de futuro.
- Capacidad de negociación.
- Creatividad.
- Disciplina.
- Escucha activa.

- ✚ La empresa consigue mejores resultados.
- ✚ Hay una mayor interacción líder-equipo
- ✚ El líder se adapta a las circunstancias de cada empleado en cada uno de sus estados evolutivos.
- ✚ El líder es flexible y se adapta.
- ✚ El líder es versátil y sabe cómo actuar en cada momento.
- ✚ Es fácil de entender e implementar.

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.

Características:

- Enfatiza la observación del todo y no de sus partes.
- Es un lenguaje circular en vez de lineal.
- Tiene un conjunto de reglas precisas que reducen las ambigüedades y problemas de comunicación que generan problemas al discutir situaciones complejas.
- Contiene herramientas visuales para observar el comportamiento del modelo.



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

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

En la negociación, también una parte intenta persuadir a la otra. 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

En la fase de preparación hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios.

La discusión

Se llama de conversación, intercambio o presentación, tratando de quitar agresividad al vocablo discusión, se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses.

Las señales

La señal es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo.

Las propuestas

Son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión.

El intercambio

Esta fase es la más intensa de todo el proceso de negociación y exige una gran atención por ambas partes.

