



Nombre de alumnos: Luis Rodolfo Miguel Galvez

Nombre del profesor: Nayeli Morales

Nombre del trabajo: super nota

Materia: Dirección y Liderazgo

Grado: 7

Grupo: A

PASIÓN POR EDUCAR

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 "DE LA CURVA"

Este último tipo de liderazgo nos ha gustado mucho siempre porque se basa en la "curva de la felicidad"



EL LÍDER AUTOCRÁTICO

Es el que asume la responsabilidad en la toma de decisiones, es el que inicia y dirige las acciones además de controlar al trabajador.



LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL

el liderazgo más completo y es que los líderes que actúan bajo este esquema son los llamados "auténticos líderes"



TIPOS DE LIDERAZGO

EL 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 decisiones

LIDERAZGO BUROCRÁTICO

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



EL LIDERAZGO EMPRESARIAL

Consiste en la habilidad o 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



EL LIDERAZGO LAISSEZ FAIRE

un tipo de liderazgo más liberal en que el líder tiene un papel pasivo y son los trabajadores los que tienen un mayor poder de decisión



pensamiento sistémico

La actual sociedad

Metodología

se basa en la percepción del mundo real en términos de totalidades para su análisis, comprensión y accionar



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,

En general el Pensamiento Sistémico se caracteriza por los siguientes pasos: La visión Global: La construcción de un modelo global

Beneficios

Estrategias

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

PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO



Las medidas más productivas pueden ser las que más consuman nuestros recursos

Un Idioma Universal

Soportes para el pensamiento

Pensamiento Sistemático

es una herramienta para resolver problemas. Sin embargo, consideramos que es más potente como lenguaje

En los últimos años ha surgido una nueva comprensión del proceso del cambio empresarial. Es participativo en todos los niveles

El pensamiento sistémico comprende una amplia y heterogénea variedad de métodos, herramientas y principios



Negociar es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias. Ya hemos dicho que vender es persuadir



Las señales

Como se ha dicho, en la negociación las posiciones van moviéndose, unas veces acercándose y otras, por el contrario, distanciándose.

El intercambio

Esta fase es la más intensa de todo el proceso de negociación y exige una gran atención por ambas partes, ya que en ella se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa



La preparación

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



TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN



Negociación del precio

nos demuestra que el cliente compara el valor del producto con el precio que se le pide y como es más fácil entender el precio que el valor, pues se entra en conflicto de intereses.

La discusión

Como se ha dicho, las personas negocian porque tienen o creen tener un conflicto de derechos o intereses

Las propuestas

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

El cierre y el acuerdo

la finalidad del cierre es llegar a un acuerdo. Al igual que cuando hablábamos del cierre en la venta, también en la negociación debe hacerse en forma segura y con firmeza

BIB LIOGRAFIA: NAYELI M. antología DIRECCION Y LIDERAZGO unidad 3, 2020, paginas 75 A 92