

DIRECCION Y LIDERAZGO



**Nombre del alumno:
ERIKA JOANNA NARVAEZ
PEREZ**

**Nombre del profesor:
NAYELI MORALES**

Nombre del trabajo: SUPER NOTA

Materia: DIRECCION Y LIDERAZGO

Grado: 7° Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas 12 de NOVIEMBRE de 2020

DIRECCION Y LIDERAZGO



TIPOS DE LIDERAZGO:

LIDERAZGO NATURAL:

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"

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 "DE LA CURVA":

la productividad es muy elevada y todo el entorno es satisfactorio es lo más parecido a la felicidad que podemos encontrar en el trabajo

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.

LIDERAZGO BUROCRÁTICO:

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

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 LAISSEZ FAIRE:

Este es un líder liberal que hace y deja hacer, tiene un papel totalmente pasivo, ya que los trabajadores o el grupo son los que tienen el poder.

PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO.

El pensamiento sistémico: 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

Características:

- Enfatiza la observación del todo y no de sus partes
- Es un lenguaje circular en vez de lineal
- Contiene herramientas visuales para observar el comportamiento del modelo
- Abre una ventana en nuestro pensamiento, que convierte las percepciones individuales



La preparación



La discusión



Las señales



Las propuestas



El cierre y el acuerdo

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Negociar es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias. Ya hemos dicho que vender es persuadir, convencer al posible cliente para que piense y actúe como el vendedor quiere que este actúe y, siempre, en beneficio de ambas partes.

DIRECCION Y LIDERAZGO