



**Nombre de alumno:** Daniel Eduardo  
García Aguilar

**Nombre del profesor:** Dra. Nayeli  
Morales Gómez

**Nombre del trabajo:** Súper Notas

**Materia:** Dirección y Liderazgo

**Grado:** Séptimo cuatrimestre Lic.  
Enfermería

**Grupo:** 7° "B"

Comitán de Domínguez Chiapas a 13 de noviembre de 2020.

PASIÓN POR EDUCAR

# TIPOS DE LIDERAZGO

## LIDERAZGO NATURAL

Son personas que ejercen un tipo de liderazgo muy apreciado por el grupo y más que aceptado.

## LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL

Su objetivo y sus premisas son transformar, innovar y motivar al equipo, y de ahí, crecer.

## LIDERAZGO BUROCRATICO

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.

## LIDERAZGO DE LA CURVA

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.



## LIDERAZGO EMPRESARIAL

El líder de la empresa es capaz de influir en los demás para poder conseguir los objetivos y satisfacer las necesidades.



## LIDER AUTOCRÁTICO

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



### Características del liderazgo autocrático

- Seguro
- Responsable
- Capacidad de liderazgo
- Capacidad de expresar sus ideas de forma directa
- Altos conocimientos del sector en el que se encuentra



### Características del liderazgo empresarial:

- Buena capacidad de comunicación
- Buena capacidad de motivación del equipo
- Carisma
- Entusiasmo
- Capacidad de resolución

# 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.

Características del líder democrático:

- Ofrece diversas soluciones y deja elegir a sus empleados entre ellas
- Fomenta la participación y consulta a sus trabajadores
- Busca soluciones compartidas
- Orienta a sus empleados, pero no les ordena



## EL LIDERAZGO LAISSEZ FAIRE

Éste 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.

## EL LÍDER PATERNALISTA

Su labor es que los trabajadores ofrezcan mejores resultados, que trabajen mejor y más, por lo que los motiva, incentiva y les ofrece recompensas por lograr objetivos.

Características del liderazgo paternalista:

- Considera que sus empleados son como sus hijos y hay que orientarlos
- No delega responsabilidades
- Puede ser amable, atento y servicial
- Cree que solo él tiene la razón y es muy desconfiado



## EL LIDERAZGO CARISMÁTICO

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.

Características del liderazgo carismático:

- Es capaz de modificar la escala de valores, creencias y actitudes de sus seguidores
- Tiene gran capacidad de convicción
- Es buen motivador
- Es capaz de asumir riesgos

## EL LIDERAZGO LATERAL

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

## EL LIDERAZGO SITUACIONAL

Es un modelo de liderazgo mediante el que el líder adopta diferentes tipos de liderazgo en función de la situación y nivel de desarrollo





### LA ACTUAL SOCIEDAD

La actual "sociedad del conocimiento" pasa del concepto de "mano de obra", al de "capital intelectual", el éxito de las organizaciones.

El pensamiento sistémico se caracteriza en decir que el todo puede ser más, menos o igual que la suma de las partes.

### ORIGEN DEL CONCEPTO

El Pensamiento Sistémico se ha desarrollado a partir de mediados del siglo XX, sus fundadores, son los fundadores del Mental Research Institute de Palo



## PENSAMIENTO SISTEMICO Y LIDERAZGO

### CARACTERITICAS:

- Enfatiza la observación del todo y no de sus partes
- Es un lenguaje circular en vez de lineal
- Tiene un conjunto de reglas precisas

### CICLOS COMPESADORES

Surgen en situaciones que parecen ser auto correctivas y autor reguladoras, al margen de la voluntad de los participantes.

### METDOLOGIA

El Pensamiento Sistémico construye un modelo capaz de mostrar el comportamiento que lleva al éxito en el corto plazo.



### ESTRUCTURA SISTEMICA

La configuración de interrelaciones entre los componentes claves del sistema, suelen ser invisibles.

### BENEFICIOS

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



# TECNICAS DE NEGOCIACION



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, pues hay siempre, bajo la negociación, un conflicto de intereses.



## LA DESCUSION

En esta fase que normalmente se llama de conversación, intercambio o presentación.

## LA PREPARACION

En la fase de preparación hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo

## LAS PROPUESTAS

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

## Técnicas de negociación

## LAS SEÑALES

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

## EL INTERCAMBIO

Esta fase es la más intensa de todo el proceso de negociación, ya que en ella se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa.

## NEGOCIACION DEL PRECIO

El precio se satisface en el acto o a corto plazo, el valor se disfruta o constata a lo largo del tiempo.

## EL CIERRE Y EL ACUERDO

Negociación debe hacerse en forma segura y con firmeza, y para que sea aceptado debe satisfacer un número suficiente de las necesidades.



Estrategias para las objeciones al precio	Cómo presentar el precio	Cómo vender un producto de precio elevado	Estratagemas de los compradores
Barato se asimila en la mente del cliente como de poca calidad y caro puede ser una barrera para el presupuesto del cliente.	Es conveniente que el vendedor presente el precio cuando ya haya argumentado sobre los beneficios.	Resaltando la calidad del producto, el servicio y la marca, despertando en el cliente la conciencia de calidad	Los compradores también utilizan ciertos métodos y trucos para sacar provecho de los vendedores



## **Bibliografía**

Gómez, N. M. (Septiembre-Diciembre de 2020). *Antología Dirección y Liderazgo* . Obtenido de UDS:  
<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/files/asignatura/5f3c75e5645bb8e3ec83fcdd8379c0df.pdf>