



Nombre de alumno: Steiner Giovanni López Vázquez

Nombre del profesor: Lic. Nayeli Morales Gómez

Nombre del trabajo: súper nota “el pensamiento del liderazgo”

Materia: dirección y liderazgo

Grado: 7º cuatrimestre

Grupo: B

PASIÓN POR EDUCAR

El pensamiento del liderazgo

Tipos de liderazgo

Liderazgo transformacional	Liderazgo más completo, llamados auténticos líderes, trabajan desde su auténtico poder de motivación e inspiración hacia el grupo, Su objetivo y sus premisas son transformar, innovar y motivar al equipo, y de ahí, crecer.
Su base es cumplir a rajatabla las normas de la empresa por encima de lo que es más conveniente para el grupo	Liderazgo burocrática
Liderazgo “de la culpa”	se basa en la “curva de la felicidad”. Son liderazgos basados en construir en positivo todo lo que puede afectar al grupo, al trabajo y al desarrollo de las labores.
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 empresarial
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
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.	Líder democrático
Líder paternalista	Tiene confianza en sus empleados. 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
tiene la capacidad de generar entusiasmo en los trabajadores, es elegido por la forma en que da entusiasmo a las otras personas	Líder carismático

Pensamiento sistémico y liderazgo

Pensamiento sistémico	El pensamiento sistémico se caracteriza en decir que el todo puede ser más, menos o igual que la suma de las partes, es una filosofía basada en los sistemas modernos buscando llegar a objetivos tácticos y no puntuales.
------------------------------	--

Técnicas de negociación

La preparación	hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo
las personas negocian porque tienen o creen tener un conflicto de derechos o intereses, llama de conversación, intercambio o presentación, tratando de quitar agresividad al vocablo discusión.	La discusión
Las señales	es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo, es

	un mensaje que ha de ser interpretado por el que lo recibe
son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión	Las propuestas
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
Como es lógico, la finalidad del cierre es llegar a un acuerdo	El cierre y el intercambio
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.