



Nombre del alumno: González Aguilar anayely

Nombre del profesor: morales Gómez nayeli

Nombre del trabajo: súper nota

Materia: dirección y liderazgo

Grado: 7°

Grupo: "B"

PASIÓN POR EDUCAR

TIPOS DE LIDERAZGO



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 transformacional

Se considera el liderazgo más completo

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

Liderazgo "de la curva"



Son liderazgos basados en construir en positivo todo lo que puede afectar al grupo, al trabajo y al desarrollo de las labores.

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



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

Líder autocrático

Líder paternalista

Tiene confianza en sus empleados



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

Liderazgo carismático

PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO



Pensamiento sistémico	Actual sociedad	características	metodología	Beneficios	Estrategias para el pensamiento sistemático
se caracteriza en decir que el todo puede ser mas menos o igual que la suma de las partes	modo de pensamiento que contempla el todo y sus partes, así como las conexiones entre estas	<ul style="list-style-type: none"> • enfatiza la observación del todo y no de sus partes • es un lenguaje circular en vez de lineal • tiene un conjunto de reglas precisas 	Visión global: construcción de un modelo global donde se observa el comportamiento del sistema	Pensamiento sistémico: permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos	Las medidas más productivas pueden ser las que consuman nuestros recursos
es una filosofía basada en los sistemas modernos	Estudia el todo para comprender las partes	Contiene herramientas visuales	Balace del corto y largo plazo: pensamiento sistémico construye un modelo capaz de mostrar el comportamiento	La metodología del pensamiento sistémico ayudara a la optimización de los procesos	Cuanto más luchamos por lo que deseamos más conspiramos contra las posibilidades de conseguirlo

Técnicas de negociación

Preparación



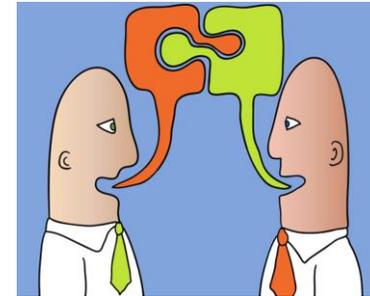
En esta fase hay que definir lo que se pretende conseguir y como conseguirlo

Discusión



Se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses.

Las señales



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

Propuestas



Son aquellos sobre los que se negocia, aunque las propuestas pueden ser objeto de discusión

Intercambio



exige una gran atención por ambas partes ya que en ellas se trata de obtener algo a cambio.

Cierre y acuerdo



la finalidad del cierre es llegar a un acuerdo

Negociación del precio



Es conveniente que el vendedor presente el precio, cuando haya mencionado los beneficios