



Nombre de alumnos: Nayeli Castillejos R

Nombre del profesor: Nayeli Morales Gómez

Nombre del trabajo: Súper Nota

Materia: Dirección Y Liderazgo

Grado: 7 °

Grupo: "C"

Comitán de Domínguez Chiapas a 13 de noviembre del 2020.

Pensamiento sistémico y liderazgo.

El pensamiento sistémico comprende una amplia y heterogénea variedad de métodos, herramientas y principios, todos orientados a examinar la interrelación de fuerzas que forman parte de un proceso común.



Pasos

- La visión Global: La construcción de un modelo global donde se observen de manera general el comportamiento del sistema.
- Balance del corto y largo plazo: El Pensamiento Sistémico construye un modelo capaz de mostrar el comportamiento.
- Reconocimiento de los sistemas dinámicos complejos e interdependientes: Por medio de herramientas especializadas el Pensamiento Sistémico
- Reconocimiento de los elementos medibles y no medibles: Los modelos del Pensamiento Sistémico fomentan el correcto uso de indicadores cualitativos y cuantitativos por medio de los análisis de situación y su integración.

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



Características

- Enfatiza la observación del todo y no de sus partes
- Es un lenguaje circular en vez de lineal
- Tiene un conjunto de reglas precisas que reducen las ambigüedades y problemas de comunicación que generan problemas al discutir situaciones complejas
- Contiene herramientas visuales para observar el comportamiento del modelo
- Abre una ventana en nuestro pensamiento

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 y es que los líderes que actúan bajo este esquema son los llamados "auténticos líderes", ya que trabajan desde su auténtico poder de motivación e inspiración hacia el grupo.
- Liderazgo Burocrático: Su base, la de 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 para poder llegar a los objetivos marcados.

6 ESTILOS DE LIDERAZGO

Fuente: "Leadership That Gets Results" Daniel Goleman. Harvard Business Review



ASSESSMENT CENTER



AUTORITARIO

"Haz lo que te digo"
Exige cumplimiento inmediato de las tareas.



DEMOCRÁTICO

"¿Qué piensas tú?"
Crea acuerdos mediante la participación.



ORIENTATIVO

"Ven Conmigo"
Moviliza a las personas hacia un objetivo claro.



EJEMPLAR

"Haz como hago yo"
Inspira a la excelencia a través de su desempeño.



AFILIATIVO

"Las personas primero"
Crea armonía y construye lazos emocionales entre las personas.



FORMATIVO

"Intenta esto"
Desarrolla a las personas para el futuro.

reclu.acenter@gmail.com

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.



- ✓ Las señales: Como se ha dicho, en la negociación las posiciones van moviéndose, unas veces acercándose y otras, por el contrario, distanciándose. La señal 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.
- ✓ 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 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.

- ✓ Negociación al precio: Es la parte donde se entra en conflicto, la tarea del vendedor consistirá en averiguar si la razón, aparentemente objetiva, que el comprador dará es verídica o si solo es una tapadera. Deberá hacer preguntas detalladas y de control y prestar atención para ver si la respuesta es convincente y bien pensada o rebuscada y esquiva, así averiguará cuáles de los mencionados son los verdaderos motivos del cliente. A l final tratar de llegar a un acuerdo y que el comprador acceda.

Fases De La Negociación

- ✓ La preparación: En la fase de preparación hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios, qué tipos de descuentos pueden ofrecerse en caso de necesidad y hasta dónde es posible ceder; es muy importante tratar de descubrir los objetivos del contrario.
- ✓ La discusión: En esta fase que normalmente se llama de conversación, intercambio o presentación, tratando de quitar agresividad al vocablo discusión, se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses.

- ✓ El cierre y el acuerdo: Como es lógico, 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, y para que sea aceptado debe satisfacer un número suficiente de las necesidades de la otra parte.

Existen dos tipos de cierre:

- Cierre por concesión. Es la forma más frecuente en las negociaciones; equivale a terminar la fase de intercambio ofreciendo una concesión para conseguir un acuerdo.
- Cierre con resumen. Después del cierre con concesión, es el tipo de cierre de negociación más utilizado.

