



**Nombre del alumno: Edison moises
Pimentel cruz**

Nombre del profesor: Nayeli Morales

Nombre del trabajo: Súper Nota

Materia: Dirección y Liderazgo

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 7° cuatrimestre

Grupo: C

Comitán de Domínguez Chiapas a 12 de noviembre del 2020

3.1 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. Tanto es así, que nadie lo cuestiona, sino que se toman sus recomendaciones y guías como algo que hay que cumplir. Gracias a su buen hacer y el día a día se convierten en los líderes naturales del equipo



LIDERAZGO “DE LA CURVA”

Si todo funciona bien, si el equipo se siente motivado, si la productividad es muy elevada y todo 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 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.



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



EL LIDERAZGO LATERAL

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



3.2 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, a diferencia del planteamiento del método científico, que sólo percibe partes de éste y de manera inconexa



Un Idioma Universal

El pensamiento sistémico es una herramienta para resolver problemas. Sin embargo, consideramos que es más potente como lenguaje, pues expande nuestro modo de abordar los problemas complejos.

Soportes para el pensamiento sistemático

El pensamiento sistémico es una herramienta para resolver problemas. Sin embargo, consideramos que es más potente como lenguaje, pues expande nuestro modo de abordar los problemas complejos.



EL LENGUAJE DEL PENSAMIENTO SISTÉMICO: "ESLABONES" Y "CICLOS"

- Un **eslabón** representa la influencia sobre otro elemento (variable). A la vez éstos revelan **ciclos** que se repiten una y otra vez, mejorando o empeorando las situaciones.
- Por ejemplo, esta imagen de la Compañía Acme, muestra en qué medida el servicio influye sobre las ventas. Toda vez que empeora el servicio, cuando aumentan los problemas de facturación y entrega, las ventas decrecen. Inversamente, si el nivel del servicio mejora, podemos esperar más ventas con el tiempo.
- Pero los vínculos no existen aisladamente. Siempre comprenden un **círculo de causalidad** un "ciclo" de realimentación donde cada elemento es "causa" y "efecto", recibiendo y ejerciendo influencias, de modo que cada efecto, tarde o temprano, regresa a su origen. He aquí ejemplo, un ciclo que muestra toda la historia de Acme:

EL LENGUAJE DEL PENSAMIENTO SISTEMÁTICO "ESLABONES" Y "CICLOS"

En el pensamiento sistémico, cada imagen cuenta una historia. De cualquier elemento de una situación (o variable), se pueden trazar flechas "eslabones" que representan la influencia sobre otro elemento.

3.3 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.



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

Como se ha dicho, las personas negocian porque tienen o creen tener un conflicto de derechos o intereses.

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.

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.

El cierre y el acuerdo

Como es lógico, la finalidad del cierre es llegar a un acuerdo.

Negociación del precio

Pero la realidad 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.



BIBLIOGRAFÍA

Bateman, Thomas S., *Administración, una ventaja competitiva*, Mc Graw Hill, 2007. Chiavenato, Idalberto, *Introducción a la teoría general de administración*, 7a. ed., Mc Graw Hill, 2006.