



**Nombre de alumnos: Sánchez
espinosa Iván Julián.**

Nombre del profesor: nayeli morales.

Nombre del trabajo: súper nota.

Materia: Dirección y liderazgo.

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 7

Grupo: "C"

“3.1. tipos de dirección”

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



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.

Características?

- Buena capacidad de comunicación.
- Buena capacidad de motivación del equipo.
- Carisma.
- Entusiasmo.

Líder autocrítico?

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?

- Seguro
- Responsable
- Capacidad de liderazgo

Líder 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?

- Busca soluciones compartidas.
- Orienta a sus empleados, pero no los ordena.
- Motiva a sus empleados.

“3.2. pensamiento sistemático y liderazgo”

El pensamiento sistemático?

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



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

Estrategias para el pensamiento Sistemático?

El momento de mayor crecimiento es el momento de planificar

Para tiempos difíciles. Las medidas más productivas pueden

Ser las que más consuman nuestros recursos.



La actual sociedad?

La actual “sociedad del conocimiento” pasa del concepto de

“Mano de obra”, al de “capital intelectual”, el éxito de las

Organizaciones ya no depende de la acción, sino de la interacción y la comunicación.



Soportes para el pensamiento sistemático? En los últimos años ha surgido una nueva comprensión del proceso del cambio empresarial. Es participativo en todos los niveles.

NECESIDAD DE COLABORACIÓN?

Por naturaleza, el pensamiento sistémico señala

Interdependencias y la necesidad de

Colaboración.



“3.3. técnicas de negociación”

Las 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.



La discusión?

Como se ha dicho, las personas negocian porque
Tienen o creen tener un conflicto de derechos o intereses.
En esta fase que normalmente se llama de conversación, intercambio o presentación.



Las señales?

Como se ha dicho, en la negociación las posiciones van moviéndose, unas veces acercándose y otras, por el contrario, distanciándose

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.



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

- http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Direccion.pdf
- <http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/2005/administracion/optativas/2021.pdf>.
- <https://www.uv.es/seoane/boletin/previos/N76-4.pdf>