

Nombre de la alumna: López López
Verónica

Nombre del profesor: Nayeli Morales

Nombre del trabajo: Súper Nota

Materia: Dirección y liderazgo

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: Séptimo

Grupo: "C"

TIPOS DE LIDERAZGO

Liderazgo natural

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

Liderazgo transformacional

Fomenta la participación de la comunidad

Liderazgo burocrático

liderazgo de la curva

Se basa en la "curva de la felicidad".

Liderazgo empresarial

Los objetivos: satisfacer las necesidades de la empresa. Busca desarrollar el máximo potencial en empresa y trabajadores.

TIPOS DE LIDERAZGO

Liderazgo autocrático

Los trabajadores forman parte de las decisiones de la empresa

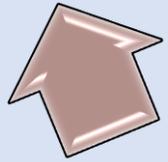
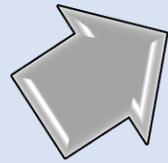
Liderazgo democrático

Liderazgo paternalista

liderazgo carismático

Liderazgo lateral

Se trata de que cualquier persona puede dirigir sin tener que ser el jefe, puede involucrar a los demás hacia un objetivo común



PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO

EL PENSAMIENTO SISTÉMICO

Se basa en la percepción del mundo real en términos de totalidades, comprensión y accionar

LA ACTUAL SOCIEDAD

Comprende una amplia heterogénea variedad de métodos, herramientas y principios

PENSAMIENTO SISTÉMICO

Enfatiza la observación del todo y no de sus partes y tiene un conjunto de reglas precisas que reducen problemas de comunicación

SOPORTES PARA EL PENSAMIENTO SISTÉMICO

Es participativo en todos los niveles

Las estructuras sistémicas suelen ser invisibles hasta que alguien las señala.

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Negociar es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes, pues hay siempre, bajo la 87 negociación, un conflicto de intereses. Las fases de la negociación son muy parecidas a las de venta; del conocimiento y dominio de estas fases va a depender en gran medida el éxito o fracaso en la negociación.

LA PREPARACIÓN: hay que definir lo que se pretende conseguir y como conseguirlo.

- **LA DISCUSIÓN:** se llama conversación tratando de quitar la agresividad al vocablo discusión.

LAS SEÑALES: En la negociación las posiciones van moviendose

- **LAS PROPUESTAS:** son aquello sobre lo que se negocia, aunque las propuestas pueden ser objeto de discusión

EL INTERCAMBIO: la fase más intensa de la negociación, 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.
