



Nombre del alumno: Lupita Montes de Oca Trujillo.

Nombre del profesor: Nayeli Morales

Nombre del trabajo: súper nota

Materia: Dirección y Liderazgo

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: séptimo cuatrimestre

Grupo: "C"

Comitán de Domínguez Chiapas a 04 de noviembre de 2020.

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.

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



Liderazgo burocrático

La base del 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



Liderazgo de la curva

Se basa en la curva de la felicidad, 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 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.



Liderazgo 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, todo se centra en el líder, tanto las decisiones como las responsabilidades.

Características:

- Buena capacidad de comunicación
- Carisma
- Entusiasmo
- Creatividad
- Disciplina honestidad
- Estrategia
- Buena imagen
- Capacidad de resolución

Características:

- Seguro
- Responsable
- Capacidad de liderazgo
- Experiencia dentro de la empresa
- Capacidad de expresar sus ideas

Ventajas:

- Es especialmente interesante
- Responsabilidad

Liderazgo democrático

Fomenta la participación de la comunidad, dejando que los empleados decidan más sobre sus funciones y tengan las suficientes competencias para tomar decisiones, los trabajadores pueden opinar, no se limitan solo a recibir órdenes, y de hecho se alienta su participación.

Liderazgo Laissez Faire

Éste es un líder liberal que hace y deja hacer, tiene un papel totalmente pasivo, ya que los trabajadores o el grupo son los que tienen el poder.



Liderazgo paternalista

Tiene confianza en sus empleados, su labor es que los trabajadores ofrezcan mejores resultados, que trabajen mejor y más, por lo que los motiva, incentiva y les ofrece recompensas por lograr objetivos.

Características:

- No delega responsabilidades
- Amable, atento y servicial
- Da recompensas

Liderazgo carismático

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, destaca por su capacidad de seducción y admiración.

Características:

- Crea admiración
- Es motivador
- Es incorfomista

Liderazgo lateral

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

Se suele realizar entre personas que se encuentran en el mismo rango o puesto dentro de la empresa, y no es una relación entre jefe y empleado

PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO.

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; cuando falla la interacción, todos los esfuerzos adicionales de las empresas se dañan.

Estrategias para el pensamiento sistemático

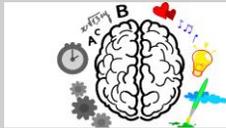
Visión periférica: capacidad de enfocar el mundo con una lente de ángulo ancho, para ver como nuestros actos se relacionan con otras esferas de la misma actividad.

Un idioma universal

Herramientas:

- diagrama del ciclo casual
- arquetipos
- modelos informáticos

Se basan en el concepto teórico de los procesos de realimentación



Soportes para el pensamiento sistemático

Ello es posible porque los arquetipos y otras herramientas sistémicas, han puesto el idioma de la dinámica de sistemas en las manos de los equipos y en las paredes de las salas de reunión, donde pueden alentar el aprendizaje en todos los niveles de la organización.

Pensamiento sistemático

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, este campo incluye la



Estructura sistemática

- aptitudes y percepciones
- suelen ser invisibles, hasta que alguien las señala.
- Los cuatro niveles de una visión sistemática
- Un buen pensador sistémico, sobre todo en un ámbito empresarial, es alguien que puede ver el funcionamiento simultáneo de cuatro niveles: Acontecimientos, pautas de conducta, sistemas y modelos mentales.

El pensamiento sistémico

Es la actitud del ser humano, se basa en la percepción del mundo real en términos de totalidades para su análisis, comprensión y accionar; se caracteriza en decir que el todo puede ser más, menos o igual que la suma de las partes.

Características:

- Es un lenguaje circular
- Enfatiza la observación del todo
- Contiene herramientas visuales
- Abre una ventana en nuestro pensamiento, que convierte las percepciones individuales en imágenes explícitas que dan sentido a los puntos de vista de cada persona involucrada

Metodología:

- 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 comportamiento que lleva al éxito en el corto plazo y si tiene implicaciones negativas o positivas en el largo plazo
- Reconocimiento de los sistemas dinámicos complejos e interdependientes: construye modelos específicos para las situaciones bajo observación para entender sus elementos sin perder la visión global.
- Reconocimiento de los elementos medibles y no medibles: los modelos del pensamiento sistémico fomentan el correcto uso de indicadores cualitativos y cuantitativos

Beneficios:

- permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier área de trabajo

Ciclo y los cambios

- Los ciclos reforzadores generan crecimiento exponencial y colapso
- El crecimiento o colapso continúa a un ritmo cada vez más acelerado
- En todos los procesos reforzadores un cambio pequeño va cobrando creciente poder

Que esperar del pensamiento sistémico

La disciplina releva que existe una gran variedad de actos posibles, algunos de los cuales conducen a cambios profundos otros actos producen, casi inevitablemente

El arte del pensamiento sistémico consiste, entre otras cosas, en evaluar las consecuencias del acto que escogemos



Técnicas de negociación

Negociar

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

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.

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

Las señales

La señal es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar, es un mensaje que ha de ser interpretado por el que lo recibe; las afirmaciones que se hacen en las primeras fases de la negociación son de naturaleza absoluta

Las propuestas

Son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión. Se sale de la discusión por una señal que conduce a una propuesta, es decir, a una oferta o petición diferente de la posición inicial



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

La finalidad del cierre es llegar a un acuerdo.

- 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, al terminar la fase de intercambio se hace un resumen de todos los acuerdos alcanzados hasta el momento, destacando las concesiones que hemos hecho por nuestra parte

Negociación del precio

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, el precio tiene una referencia; es más alto o más bajo que otro

Estrategias para las objeciones al precio

Al hablar de precio no se debe decir precio barato ni precio caro, en su lugar se debe decir precio bajo o, mejor aún, precio adecuado y precio elevado



Como presentar el precio

- Presentar uno o varios beneficios del producto
- Dar el precio sin vacilación
- Presentar la utilidad que esos beneficios tienen para el cliente.
- Es conveniente que el vendedor presente el precio cuando ya haya argumentado sobre los beneficios que su producto va a proporcionar al cliente y este haya aceptado

Como vender un producto de precio elevado

Resaltando la calidad del producto, el servicio y la marca, despertando en el cliente la conciencia de calidad, incitando el amor propio del cliente y halagando el buen gusto del comprador, estimulando en ellos el móvil del orgullo, vanidad y prestigio.

Estratagemas de los compradores

- Apelar a la vanidad del vendedor
- Iniciar las negociaciones con una queja para despertar en el vendedor un sentimiento de culpa.
- Ablandar al vendedor con negociaciones duras
- Hacer concesiones
- Mencionar continuamente las propias concesiones

Bibliografía

UDS. (2020). *plataformaeducativauds.com.mx*. Obtenido de *plataformaeducativauds.com.mx*:
file:///C:/Users/LUPITA/Documents/antologia%20de%20direccion%20y%20liderazgo.pdf