

TITULO

Súper nota

- 
- Materia: Dirección y liderazgo
 - Docente: Luz María Castillo
 - Licenciatura: Medicina Veterinaria y Z
 - Cuatrimestre: 7mo
 - Nombre del alumno: Jaime Antonio Méndez Ancheyta

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".

LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL- EL MÁS COMPLETO:

Se considera el liderazgo más completo y es que los líderes actúan bajo esquema son llamados los auténticos líderes.

LIDERAZGO BUROCRATICO:

La base del líder es cumplir a rajatabla las normas de la empresa por encima de lo que es más conveniente para el grupo.

LIDERAZGO "DE LA CURVA":

Este se basa en el funcionamiento bien, si el equipo se siente motivado si la productividad es muy elevada y todo el entorno es satisfactorio.

TECNICAS DE NEGOCIACION.

El negociar es un proceso muy parecido a vender. El negociar es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes.

LA PREPARACION:

Es la fase de la preparación, se tiene que definir lo que se pretende conseguir y como se conseguirá.

LA DISCUSION:

Se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses.

LAS SEÑALES:

Es un medio que es utilizado por los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo.

LAS PROPUESTAS:

Es todo aquello sobre lo que se negocia.

EL INTERCAMBIO:

Existe una gran atención de ambas partes, ya que en ella se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa.

EL CIERRE Y EL ACUERDO.

En este se llega a un acuerdo. Este debe de hacerse de forma segura y con firmeza. Buscando satisfacer un número suficiente de las necesidades de la otra parte.