

- **NOMBRE DEL ALUMNO:** Jeni Lizbet López Aguilar
- **CARRERA:** Medicina Veterinaria y Zootecnia
- **CUATRIMESTRES:** séptimo
- **MATERIA:** Direccion y liderazgo
- **MAESTRO:** Luz Maria Castillo

COMITÁN DE DOMINGUEZ CHIAPAS

TIPOS DE LIDERAZGO

Liderazgo transformacional- el más completo

los líderes que actúan bajo este esquema son llamadas "auténticos líderes"

Liderazgo burocrático

su base es el de ser líder es cumplir a rajatablas las normas de la empresa

Liderazgo "de la curva"

es la curva de la de "felicidad"

Liderazgo de empresa

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. Busca desarrollar el máximo potencial en empresa y trabajadores. Por eso, las empresas ya no solo necesitan jefes sino también líderes. Entre otros liderazgos más .



TECNICAS DE NEGOCIACION

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.

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, tratando de quitar agresividad al vocablo discusión, se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses

Las señales

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

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. Cualquier propuesta o concesión debe ser condicional, es decir, por todo lo que se concede debe obtenerse algo a cambio.