

An orange arrow pointing to the right, positioned above the first text block.

•DOCENTE:LUZ MARIA CASTILLO

•NOMBRE DEL ALUMNO:ANDREA CASTRO HIDALGO

•CARRERA: MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA

•CUARRIMESTRE: 7 °

•MATERIA:DIRECCION Y LIDERAZGO

El liderazgo es un conjunto de habilidades que hacen que una persona sea apta para ejercer tareas como líder. Se pueden liderar no solo tareas, sino también ideologías o pueden ser un modelo en los que muchos se inspiren por sus labores.

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.

LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL – EL MÁS COMPLETO Se considera el liderazgo más completo y es que los líderes que actúan bajo este esquema son los llamados “auténticos líderes”

LIDERAZGO BUROCRÁTICO Su base, la de este líder, es cumplir a rajatabla las normas de la empresa por encima de lo que es más conveniente

LIDERAZGO “DE LA CURVA” se basa en la “curva de la felicidad”. Si todo funciona bien, si el equipo se siente motivado

EL 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.

EL LÍDER 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.

EL LIDERAZGO 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.

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

- 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.
- Las fases de la negociación son muy parecidas a las de la venta; del conocimiento y dominio de estas fases va a depender en gran medida el éxito o fracaso en la negociación.
- La preparación La discusión Las señales Las propuestas El intercambio El cierre y el acuerdo Negociación del precio
- Las fases de la negociación son muy parecidas a las de la venta; del conocimiento y dominio de estas fases va a depender en gran medida el éxito o fracaso en la negociación.
- Estrategias para las objeciones al precio ¿Cómo presentar el precio? ¿Cómo vender un producto de precio elevado? Estratagemas de los compradores