



Nombre de alumno: Fernando Guadalupe Rojas Ortiz

Nombre del profesor: Luz María Castillo Moreno

Nombre del trabajo: Actividad plataforma

Materia: Dirección y Liderazgo

Grado: 7mo

Grupo: A

TIPOS DE LIDERAZGO

LIDERAZGO NATURAL: No tiene un título como tal, pero es respetado y escuchado

LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL: El líder más completo. Es el buscado por las empresas

LIDERAZGO BUROCRÁTICO: Cumple las normas a raja tabla. Su guía es muy estricta

LIDERAZGO BUROCRÁTICO: Cumple las normas a raja tabla. Su guía es muy estricta

LIDERAZGO DE LA CURVA: Se basa en la felicidad. Entre haya un entorno más feliz será mejor

LIDERAZGO EMPRESARIAL: El líder cuenta con muchas habilidades valiosas, motiva e influye en el personal

LIDERAZGO AUTOCRÁTICO: Todo se centra en el líder, tanto las decisiones como las responsabilidades

LIDERAZGO DEMOCRÁTICO: Fomenta la participación de la comunidad, dejando que los empleados decidan

LIDERAZGO AUTOCRÁTICO: Todo se centra en el líder, tanto las decisiones como las responsabilidades

LIDERAZGO LAISSEZ FAIRE: Los trabajadores tienen independencia operativa y de toma de decisiones

LIDERAZGO PATERNALISTA: Tiene confianza en sus empleados. Su labor es que los trabajadores ofrezcan mejores

LIDERAZGO CARISMÁTICO: Es aquel que tiene la capacidad de generar entusiasmo en los trabajadores

LIDERAZGO LATERAL: Se basa en la capacidad para influir en personas de un mismo nivel para conseguir objetivos comunes

LIDERAZGO SITUACIONAL: el líder adopta diferentes tipos de liderazgo en función de la situación y nivel de desarrollo de los empleados

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

1

La preparación

En la fase de preparación hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo

2

La discusión

Como se ha dicho, las personas negocian porque tienen o creen tener un conflicto de derechos o intereses.

3

Las señales

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

4

Las propuestas

Las propuestas son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión

5

El intercambio

Esta fase es la más intensa de todo el proceso de negociación y exige una gran atención por ambas partes

6

El cierre y el acuerdo

Como es lógico, la finalidad del cierre es llegar a un acuerdo

Bibliografía

Castillo, L. M. (2020). *Antología de Dirección y Liderazgo*. Comitán de Domínguez: Universidad del Sureste.