



**Nombre de alumno: Francisco Jiménez
López**


**Nombre del profesor: Luz María
castillo**

Nombre del trabajo: súper nota

Materia: Dirección y Liderazgo

Grado: 7to Cuatrimestre

Grupo: "A"




LIDERAZGO BUROCRÁTICO; es cumplir a rajatabla las normas de la empresa por encima de lo que es más conveniente para el grupo



LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL; Su objetivo y sus premisas son transformar, innovar y motivar al equipo, y de ahí, crecer

EL LIDERAZGO LATERAL; e basa en la capacidad para influir en personas de un mismo nivel para conseguir objetivos comunes.




LIDERAZGO DE LA CURVA; procura un entorno satisfactorio, donde los empleados se sientan motivados para que la productividad también sea elevada, es lo más parecido a la felicidad en el trabajo.




LIDERAZGO NATURAL

EL LIDERAZGO LAISSEZ FAIRE; se caracteriza por conceder completa libertad a sus subordinados. No interviene directamente en el trabajo ni lo supervisa continuamente.



EL LIDERAZGO EMPRESARIAL; objetivo ha de ser maximizar los beneficios y alcanzar los objetivos marcados.



EL LÍDER AUTOCRÁTICO; control individual del líder sobre todas las decisiones y la poca aportación de los miembros del grupo

EL LIDERAZGO DEMOCRÁTICO; liderazgo basado en la idea de que los miembros del grupo participen por igual en el proceso de toma de decisiones.



TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN; 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; se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios.

La discusión; conversación, intercambio o presentación, se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e interés.



El intercambio; esto se puede decir, por todo lo que se concede debe obtenerse algo a cambio.

Las propuestas; esto puede ser como un objeto de discusión de un tema o producto.

Las señales; es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo.



El cierre y el acuerdo, Negociación del precio, Estrategias para las objeciones al precio, ¿Cómo presentar el precio?, Estratagemas de los compradores, estos tiene algo en común para tener establecimiento de presión de un producto o cierres

