Nombre del alumno: Carlos Sarahin Lopez Lopez

Nombre del profesor: Javier Iván Godines Hernández

Nombre del trabajo: 3ra unidad

Materia: dirección y liderazgo

Grado: 7 cuatrimestre

Grupo: Nutrición A

Comitán de Domínguez Chiapas a 12 de noviembre 2020

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

TIPOS DE LIDERAZGO

- **Natural** → Representa ese rol a la perfección
- **transformacional** → Auténticos líderes.
- **Burocrático** → Cumple con todas las normas de la empresa.
- **De la curva** → La curva de la felicidad
- **Empresarial** → es capaz de influir en los demás para poder conseguir los objetivos y satisfacer las necesidades de la empresa
- **autocrático** → Todo se centra en el líder, tanto las decisiones como las responsabilidades.
- **Democrático** → es aquel que fomenta la participación de la comunidad, dejando que los empleados decidan más sobre sus funciones.
- **LAISSEZ FAIRE** → tipo de liderazgo más liberal en que el líder tiene un papel pasivo

PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO.

Es la actitud del ser humano, que se basa en la percepción del mundo real en términos de totalidades para su análisis, comprensión y accionar.

se caracteriza en decir que el todo puede ser más, menos o igual que la suma de las parte

aunque el objetivo o meta específica sea movible se tiene la capacidad de llegar a dicho objetivo de varias maneras.

consiste en pensar como un todo, con el fin de no crear organizaciones fijas sino cambiantes y adaptables a las dificultades.

- **Actual sociedad** → La actual "sociedad del conocimiento" pasa del concepto de "mano de obra", al de "capital intelectual"
- **Características** → Enfatiza la observación del todo y no de sus partes

  Es un lenguaje circular en vez de lineal
- **Metodología** → La visión global, Balance del corto y largo plazo y Reconocimiento de los sistemas dinámicos complejos e interdependientes.
- **Estrategias** → La capacidad de enfocar el mundo con una lente de ángulo ancho, para ver como nuestros actos se relacionan con otras esferas de la misma actividad

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Negociar es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias

Equilibrio entre ambas partes

Ganar ganar

Paso de la negociación

- La preparación
- La discusión
- Las señales
- Las propuestas
- El intercambio
- El cierre y el acuerdo
- Negociación del precio

"Con los productos muy baratos se suelen necesitar pocos argumentos para venderlos, pero muchos para atender las reclamaciones"