



**Nombre del alumno: Jocelyn Alexia Pérez Flores**

**Nombre del profesor: Javier Iván Godines Hernández**

**Nombre del trabajo: mapa conceptual**

**Materia: dirección y liderazgo**

**Grado: 7to. Cuatrimestre**

**Grupo: A**

# El pensamiento de liderazgo

## Tipos

### Son

#### Natural

- Maneera espontanea
- Recomendaciones y guías

#### Burocrática

- Normas estrictas
- Objetivos marcados

#### Empresarial

- Influye
- Satisface necesidades
- Desarrolla máximo potencial

#### Democrático

- Fomentan la participación
- Crean comunicación y toma de decisiones

#### Paternalista

- El líder confía en los trabajadores
- Ofrece recompensas

#### Lateral

- Influye para conseguir objetivos
- No necesita ser líder o jefe

#### Transformacional

- Siguen esquemas
- Innovan y motivan

#### De la curva

- Entorno satisfecho
- Productividad elevada

#### Autocrático

- Asume la responsabilidad
- Controla al trabajador

#### Laissez Faire

- El líder depende del trabajador
- Tienen libertad total

#### Carismático

- Genera entusiasmo
- Crean comunicación y motivación

#### Situacional

- Adapta varios tipos de liderazgo
- Se acopla a un equipo de trabajo

## Pensamiento sistémico y liderazgo

- Se basa en la percepción
- Emplea los sistemas modernos

### Características

- Visión global
- Balance de corto y largo plazo
- Sistemas complejos e interdependientes
- Elementos medibles y no medibles

- Utiliza herramientas para observar el lenguaje y el comportamiento

### Visión sistemática

- Acontecimientos
- Pautas de conducta
- Sistemas
- Modelos mentales

## Ciclos y cambios

### Reforzador

Potencian el crecimiento o la decadencia

### Arquetipos

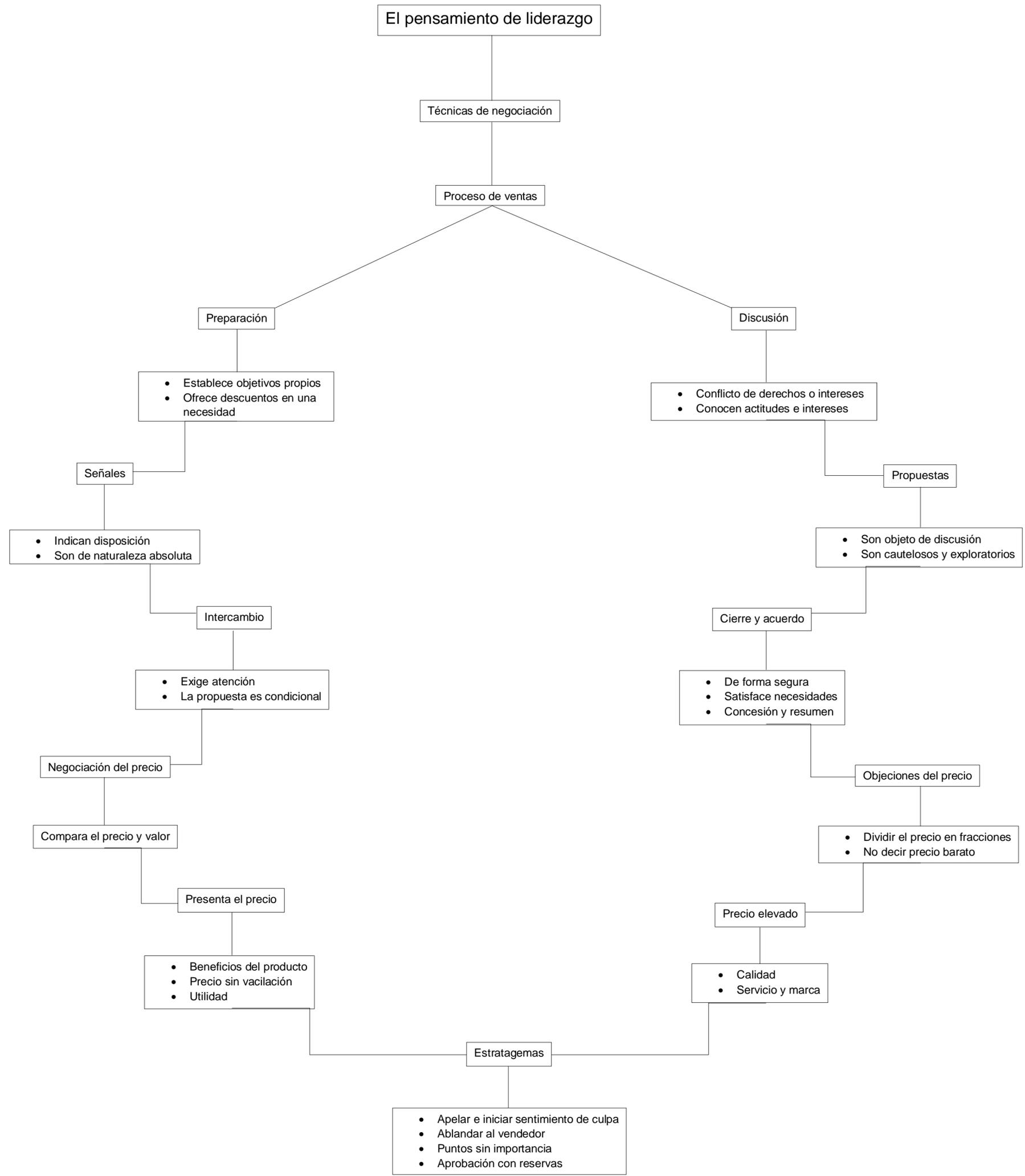
Permiten construir hipótesis creíbles y coherentes

### Compensador

Generan fuerza de resistencia

### Tipos

- Reforzador
- Compensador
- Contraproducentes
- Crecimientos
- Desplazamiento de carga
- Terreno común



El pensamiento de liderazgo

Técnicas de negociación

Proceso de ventas

Preparación

- Establece objetivos propios
- Ofrece descuentos en una necesidad

Señales

- Indican disposición
- Son de naturaleza absoluta

Intercambio

- Exige atención
- La propuesta es condicional

Negociación del precio

Compara el precio y valor

Presenta el precio

- Beneficios del producto
- Precio sin vacilación
- Utilidad

Discusión

- Conflicto de derechos o intereses
- Conocen actitudes e intereses

Propuestas

- Son objeto de discusión
- Son cautelosos y exploratorios

Cierre y acuerdo

- De forma segura
- Satisface necesidades
- Concesión y resumen

Objeciones del precio

- Dividir el precio en fracciones
- No decir precio barato

Precio elevado

- Calidad
- Servicio y marca

Estratagemas

- Apelar e iniciar sentimiento de culpa
- Ablandar al vendedor
- Puntos sin importancia
- Aprobación con reservas