

## Dirección y liderazgo

Mapa conceptual

(Javier Iván Godínez).....

**Alumnos: Liliana de los Ángeles Bautista López**



**GRUPO: A, CUATRIMESTRE: 7 y MODALIDAD: ESCOLARIZADO**

**Comitán de Domínguez, Chiapas  
13 de noviembre de 2020**

# EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

## TIPOS DE LIDERAZGO

### NATURAL

NO ES RECONOCIDO CON TITULO PERO REPRESENTA ESE ROL.

### BUROCRATICO

CUMPLIR LAS NORMAS DE LA EMPRESA POR ENCIMA DE LO MÁS CONVENIENTE.

### EMPRESARIAL

INFLUYE EN LOS DEMAS PARA CONSEGUIR LOS OBJETIVOS.

### DEMOCRATICO

FOMENTAN LA COMUNICACIÓN Y PARTICIPACIONES CONJUNTAS LOS TRABAJADORES PUEDEN OPINAR.

### CARISMATICO

DA BUENOS RESULTADOS A LA EMPRESA HACEN BUEN USO NO VERBAL.

### TRANSFORMACIONAL

TRABAJAN DESDE SU AUTENTICO PODER DE MOTIVACION.

TRANSFORMAR, INNOVAR Y MOTIVAR.

### DE LA CURVA

CONSTRUYE EN POSITIVO LO QUE PUEDE AFECTAR AL GRUPO.

### AUTOCRITICO

DE PODER ILIMITADO SE LE DA A UNA SOLA PERSONA.

### PATERNALISTA

EL LIDER ACONSEJA E INSINUA LO QUE NO DEBE OCURRIR ELLOS TIENEN LA RAZON.

### IA TERA

INFLUYE CON PERSONAS DEL MISMO NIVEL Y CONSEGUIR LOS OBJETIVOS EN COMUN.

## PENSAMIENTO SISTEMATICO Y LIDERAZGO

SENSIBILIDADES SUTILES EN LOS SISTEMAS VIVOS.

### PAGOC

LA VISION GLOBAL BALANCE DEL CORTO Y LARGO PLAZO RECONOCIMIENTO DE LOS SISTEMAS DINAMICOS, COMPLEJOS INTERDEPENDIENTE RECONOCIMIENTO DE LOS ELEMENTOS MEDIBLES Y NO MEDIBLES.

HERRAMIENTA PARA RESOLVER PROBLEMAS.

### LOS CINCO PORQUES

METODO PARA CONTAR UNA HISTORIA

### ELEMENTOS BASICOS

- EL CICLO REFORZADO
- CICLOS COMPENSADORES

### CARACTERISTICAS

- ENFATIZA LA OBSERVACION DEL TODO.
- LENGUAJE CIRCULAR EN LUGAR DE LINEAL.
- CONJUNTO DE REGLAS PRECISAS.
- HERRAMIENTAS VISUALES.
- CONVERTIMIENTO DE PERCEPCION INDIVIDUAL EN IMÁGENES EXPLICITAS.

COMPRENEN, SIMULAN Y MANEJAN SISTEMAS COMPLETAS.

AYUDA A LA OPTIMIZACION DE PROCESOS.

LAS ESTRUCTURAS SUELEN SER INVISIBLES.

CADA IMAGEN CUENTA UNA HISTORIA

## TECNICAS NEGOCIANTES

NEGOCIAR ES PROCESO DE RESOLUCION DE CONFLICTOS

TIENES QUE HABER BENEFICIOS POR AMBAS PARTES.

### FASES

PREPARACION, DISCUSION, SEÑALES PROPUESTAS INTERCABIOS, CIERRE Y ACUERDO.

### COMO PRESENTAR EL PRECIO

DESPUES DE ARGUMENTAR LOS BENEFICIOS QUE ESTE DARÁ.

PRESENTAR LOS BENEFICIOS DEL PRODUCTO.

DAR EL PRECIO SIN VACILAR.

PRESENTAR LA UTILIDAD QUE LOS BENEFICIOS TIENE.

### NEGOCIACION DEL PRECIO

HACER VER EL VALOR DEL PRODUCTO.

EL VENDEDOR HARIA BIEN SITUARSE EN UNA POSICION DONDE NO TENGA QUE NEGOCIAR.

COMO VENDER UN PRODUCTO DE PRECIO ALTO

DESPERTANDO LA CONCIENCIA DE CALIDAD.

PRESENTANDO VENTAJAS Y BENEFICIOS DEL PRODUCTO

### ESTRATEGIAS DE LOS COMPRADORES

- APELAR A LA VANIDAD DEL VENDEDOR.
- INICIA NEGOCIACIONES
- SUBRAYAR LA IMPORTANCIA DEL PODER ADQUISITIVO.
- ABLANDAR AL VENDEDOR.
- DAR LA APROVACION CON RESERVAS.