

**Nombre de alumno: Paulina
Cárdenas Guillén**

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

**Nombre del trabajo: mapa
conceptual**

PASIÓN POR EDUCAR

**Materia:
Dirección y liderazgo**

Grupo: Turismo

Unidad 3

Los

El

Las

Tipos de liderazgo

Liderazgo natural

Liderazgo transformacional

Liderazgo burocrático

Liderazgo de la curva

Liderazgo empresarial

El líder autocrático

Liderazgo democrático

Liderazgo Laissez Faire

El líder paternalista

El liderazgo carismático

Liderazgo lateral y liderazgo situacional

Pensamiento sistémico y liderazgo

Es

La actitud del ser humano que se basa en la percepción del mundo real

Se

Caracteriza en decir que el todo puede ser más, menos, o igual que la suma de las partes

es

Un lenguaje circular en vez de lineal

El

Pensamiento sistémico, permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos

También

Es una herramienta para resolver problemas, sin embargo se considera que es más potente como lenguaje

Comprende una amplia y heterogénea variedad de métodos, herramientas y principios

Orientados a examinar la interrelación de fuerzas que dormán parte de un proceso común

Técnicas de negociación

Son

Los procesos parecidos a vender, pero con algunas diferencias

Así también es la resolución de un conflicto entre dos o más partes

Para llegar a la negociación se plantean distintos pasos a seguir

Los pasos a seguir son:

La preparación, la discusión, las señales

Las

Propuestas, el intercambio, el cierre y el acuerdo.

Por otra parte

La negociación de precio tiene una referencia es más alto o más bajo que otro.