



Nombre de alumnos: Rosaura Alejandra Córdova Sánchez

Nombre del profesor: Lic. Andrés Morales Martínez

Nombre del trabajo: Unidad III El Pensamiento de Liderazgo

Materia: Dirección y Liderazgo

Grado: 7mo Cuatrimestre

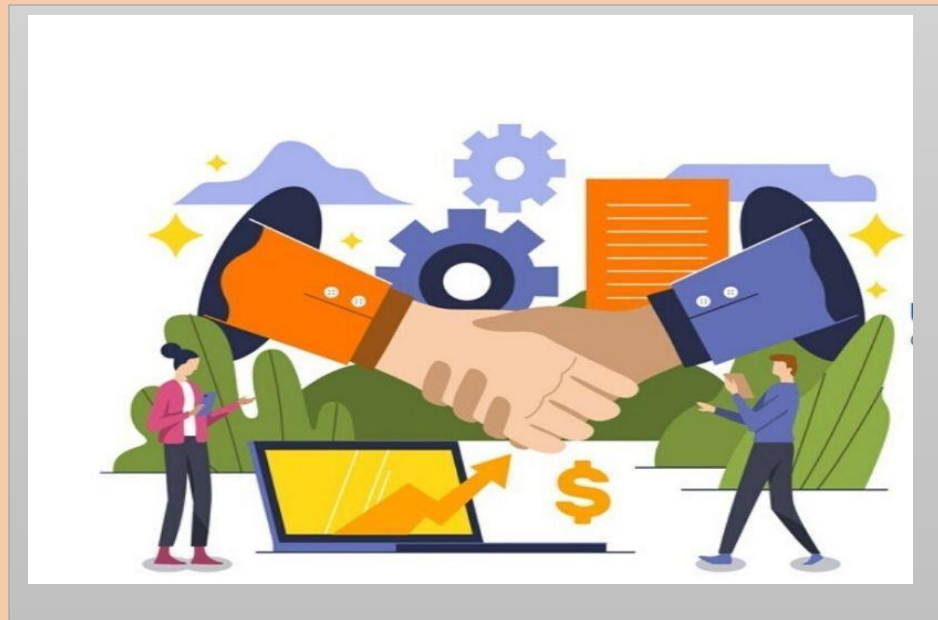
Grupo: Único

Pichucalco, Chiapas a 03 de Octubre de 2020.



EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

estrategia de crecimiento para las corporaciones, que consiste en evaluar, empaquetar y compartir sus mejores prácticas, conjuntos de conocimientos, estudios de casos y sus líderes altamente cualificados y con talento, para que sirvan como recursos de valor agregado



TIPOS DE LIDERAZGO:

Liderazgo Laissez-faire

Es un líder que trabaja en positivo, confiando en el saber hacer de sus empleados este líder se caracteriza por dejar libertad a sus empleados para que realicen las tareas como más práctico les resulte y al final cuentan los resultados y no tanto el procedimiento.

Liderazgo democrático

Promueven su participación y genera en ellos un entusiasmo porque sienten que sus opiniones son tenidas en cuenta.

Liderazgo autocrático

En el liderazgo autocrático son los jefes los que ostentan y demuestran su poder sin que nadie pueda mostrar disconformidad con sus decisiones ni expresar su opinión.

Liderazgo transaccional

Se basa en el intercambio, habitualmente de incentivos económicos, del jefe al empleado, como recompensa por el trabajo bien hecho o la consecución de sus objetivos. Ambas partes salen beneficiadas.

Liderazgo transformacional

Este liderazgo se caracteriza por fomentar la creatividad y participación de todos los miembros de la compañía, no tener miedo a afrontar riesgos, motivar a los empleados y estimular la confianza bidireccional.

PENSAMIENTO SISTEMICO

El pensamiento o enfoque sistémico, busca evitar las soluciones rápidas y muchas veces obvias, por ejemplo si las ventas están bajas, es porque los vendedores no son los indicados. No digo que los vendedores no tengan mucho o poco que ver en un tema tan importante como las bajas ventas, lo que quiero enfatizar es que no es un problema aislado que implique una solución aislada.

TECNICAS DE NEGOCIACIÓN

Una definición de negociación que aparece por internet expresa, que es el proceso de comunicación que tiene por finalidad influir en el comportamiento de los demás y donde ambas partes lleguen a un acuerdo GANAR-GANAR. La razón para que al final de una negociación ambas partes puedan creer que han ganado es que ni los intereses ni los valores tienen por qué ser opuestos, y es responsabilidad de los negociadores descubrir los puntos complementarios para desarrollar una negociación con el esquema ganar-ganar.