



Nombre de alumnos: Yoani Pérez Gordillo

Nombre del profesor: Lic. Andrés Morales Martínez

Nombre del trabajo: cuadros sinópticos

Materia: dirección y liderazgo

Grado: 7mo cuatrimestre

Grupo: Único

Comitán de Domínguez, Chiapas a 08 de septiembre de 2020

Tipos de liderazgo

Liderazgo natural

Es líder que aún no es reconocido como tal con un título, pero representa ese "rol" a la perfección y como tal respetan sus recomendaciones y su guía. Y gracias a su realización del día se van convirtiendo en los grandes líderes naturales del equipo.

Liderazgo democrático: fomenta la participación de la comunidad dejando a los empleados decidan más sobre las funciones

liderazgo transformacional el más completo

Son líderes llamados auténticos ya que trabajan de su auténtico poder de motivación en cuestión de transformar, innovar, al equipo para que puedan crecer estos líderes son muy buscados para ocupar puestos con responsabilidades

Laissez faire: es un liderazgo más liberal en que el líder tiene un papel pasivo y eso les brinda a los trabajadores un mayor poder de decisión

Liderazgo burocrático

Se basa a que el líder cumpla con las normas de la empresa por encima de lo que es más conveniente para el grupo o de igual por lo que cada uno necesita para poder llegar a los objetivos

Liderazgo carismático: es el que tiene la capacidad de generar confianza entusiasmo a los trabajadores

Liderazgo de la curva

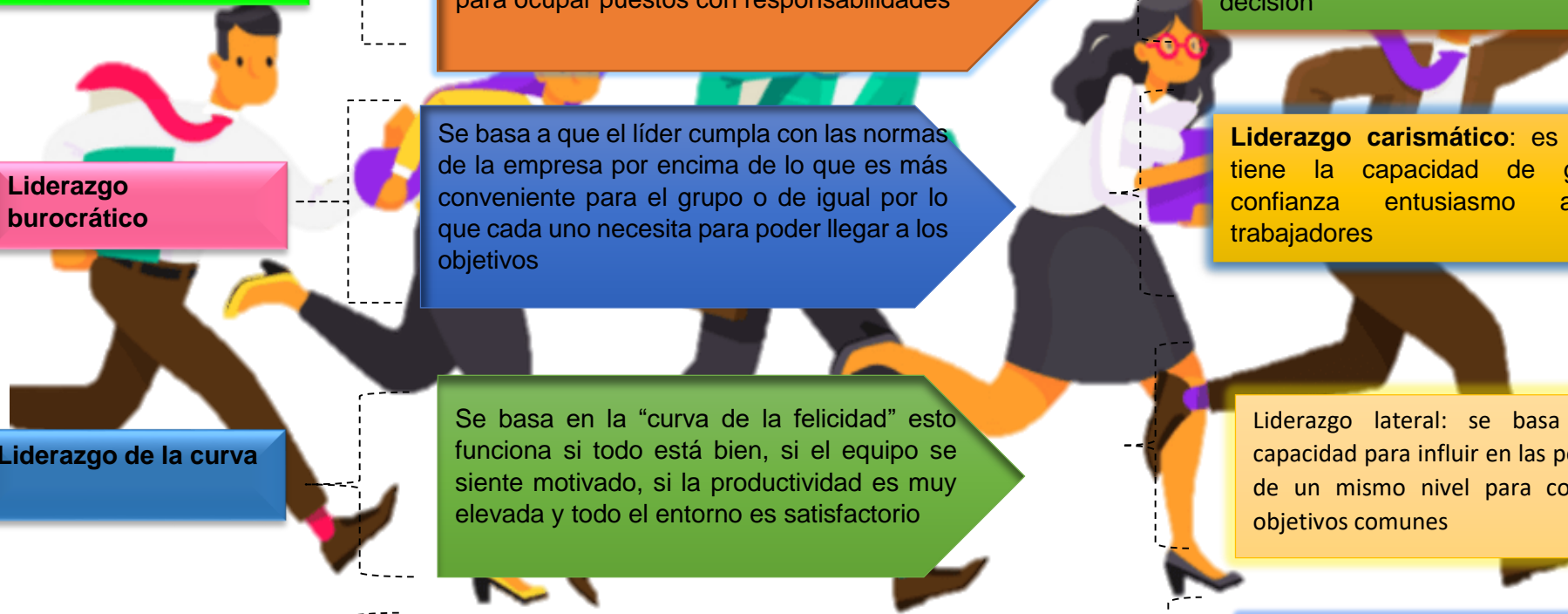
Se basa en la "curva de la felicidad" esto funciona si todo está bien, si el equipo se siente motivado, si la productividad es muy elevada y todo el entorno es satisfactorio

Liderazgo lateral: se basa en la capacidad para influir en las personas de un mismo nivel para conseguir objetivos comunes

Liderazgo empresarial

Consiste en la habilidad o proceso por medio del cual el líder de la empresa es capaz de influir en los demás para poder conseguir los objetivos y poder satisfacer las necesidades de la empresa

Liderazgo situacional: es un modelo donde el líder adopta diferentes tipos de liderazgo en función de las situaciones



Pensamiento sistemático y liderazgo



Características:

Enfatiza la observación del todo y no de sus partes.

Es un lenguaje circular en vez de lineal.

Tiene un conjunto de reglas precisas que reducen las ambigüedades y problemas de comunicación.

Contiene herramientas visuales para observar el componente del modelo.

Abre una ventana en nuestro pensamiento, que convierte las percepciones individuales en imágenes explícitas.

Pensamiento sistemático y liderazgo

Actitud del ser humano que es basada en la percepción del mundo real en términos de totalidades para su análisis, comprensión.

Es una sensibilidad hacia los entrelazamientos sutiles que confieren a los sistemas vivos.

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



Se caracteriza por los siguientes pasos:

Visión global: se observa de manera general el complejo del sistema

Balance del corto y largo plazo: construye un modelo capaz de mostrar el comportamiento que lleva al éxito.

Reconocimiento de los sistemas dinámicos complejos e interdependientes: construye modelos específicos para la observación para entender a los elementos sin perder la visión global.

Técnicas de negociación



Es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más, partes pues hay siempre bajo la negociación un conflicto de interés

Fases de la negociación

La preparación: Se define lo que se pretende conseguir establece los objetivos propios.

La discusión: Fase que normalmente se llama conversación porque se explora los temas que se abordan.

Negociación del precio: el vendedor tiene que hacerle ver al cliente el valor de cada objeto

Las señales: Es mantener firme el tipo de negociación que tiene en mente.

Propuesta: son aquello sobre lo que se negocia.

Intercambio: Es la más intensa de todos los procesos de negociación y exige una gran atención.

El cierre y el acuerdo: Su finalidad es llegar a un acuerdo para poder cerrar dicha venta.