



Nombre de alumno: DIEGO ALEXANDRO MORALES DE LEÓN

Nombre del profesor: MIREYA DEL CARMEN GARCIA

Nombre del trabajo: CUADRO SINOPTICO

Materia: DIRECCION Y LIDERAZGO

Grado: 7

Grupo: nutrición

Comitán de Domínguez Chiapas a 12 de NOVIEMBRE de 2021.

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO.

- caracteriza en decir que** { el todo puede ser más, menos o igual que la suma de las partes } { filosofía basada en los sistemas modernos } { buscando llegar a objetivos tácticos y no puntuales }
- Características** { tiene cualidades únicas que lo hace una herramienta invaluable } { Es un lenguaje circular en vez de lineal } { Se aplica para } { alcanzar más precisión en nuestras actuaciones }
- Beneficios** { permite } { la comprensión, simulación y manejo } { de sistemas complejos, como los que existen en una empresa } { Al utiliza esta herramienta } { se simplifica el entendimiento de los procesos internos }
- Un idioma universal** { herramienta para resolver problema } { es más potente como lenguaje } { expande nuestro modo de abordar los problemas complejos }
- Herramientas** { -diagrama del ciclo casual } { -arquetipos } { -modelos informáticos }
- estructura sistemática** { configuración de interrelaciones } { Entre componentes claves del sistema } { Ello puede incluir } { jerarquía y el flujo de los procesos } { -aptitudes } { -percepciones }

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

- Negociar** { proceso muy parecido a vender } { aunque con algunas diferencias }
- En la negociación también** { una parte intenta persuadir a la otra }
- Generalmente** { en la negociación no resulta afectada la relación } { entre los participantes } { se difiere en una parte, no en el todo }
- Las fases de la negociación** { parecidas a las de la venta }
- La preparación** { hay que definir lo que se pretende conseguir } { estableciendo los objetivos propios } { descuentos pueden ofrecerse en caso de necesidad } { Y hasta donde es posible ceder }
- La discusión** { se exploran los temas que separan a las partes } { para conocer sus actitudes e intereses } { arecida a la etapa de determinación de necesidades } { que se practica en la venta. }
- Las señales** { medio que utilizan los negociadores } { para indicar su disposición a negociar }
- Las propuestas** { son aquello sobre lo que se negocia } { no se negocian las discusiones } { aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión } { Se sale de la discusión por una señal que conduce a una propuesta }
- El intercambio** { fase más intensa de todo el proceso } { exige una gran atención por ambas partes } { Ya que en ella se trata de obtener algo a cambio } { de renunciar a otra cosa }
- El cierre y el acuerdo** { la finalidad del cierre es llegar a un acuerdo } { debe hacerse en forma segura y con firmeza } { para que sea aceptado } { debe satisfacer un número suficiente de las necesidades de la otra }

Bibliografía
Antología "UDS" dirección y liderazgo. – pág. 122