



Nombre de alumno: Salma Berenice Anzueto Reyes

Nombre del profesor: Mireya Del Carmen García

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico

Materia: Dirección y liderazgo

Grado: 7ª cuatrimestre

Grupo: LNU17EMC0119-A

Comitán de Domínguez Chiapas a 1 de noviembre del 2021

El pensamiento de liderazgo

Pensamiento sistémico y liderazgo

Pensamiento sistémico

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

- Es una filosofía basada en los sistemas modernos buscando llegar a objetivos tácticos y no puntuales

Características

- El Pensamiento Sistémico tiene cualidades únicas que lo hace una herramienta invaluable para modelar sistemas complejos:

- Enfatiza la observación del todo y no de sus partes
- Es un lenguaje circular en vez de lineal
- Contiene herramientas visuales para observar el comportamiento del modelo.
- Entre otras

Metodología

- En general el Pensamiento Sistémico se caracteriza por los siguientes pasos:

- La visión Global
- Balance del corto y largo plazo
- Reconocimiento de los sistemas dinámicos complejos e interdependientes
- Reconocimiento de los elementos medibles y no medibles

Beneficios

- Permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos

- Ayudará a la optimización de los procesos, la obtención de metas y la obtención de una planeación estructurada

Idioma universal

- El pensamiento sistémico es una herramienta para resolver problemas

- Es más potente como lenguaje, pues expande nuestro modo de abordar los problemas complejos

Técnicas de negociación

Negociación

- Es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes

- Puede ser un intercambio social que implique una relación de fuerza, una lucha sutil por el dominio

Fases de negociación

- De estas fases va a depender en gran medida el éxito o fracaso en la negociación

Dichas fases son:

- La preparación
- La discusión
- Las señales
- Las propuestas
- El intercambio
- El cierre y el acuerdo
- Negociación del precio

Estrategias de los compradores

- Los compradores utilizan ciertos métodos y trucos para sacar provecho de los vendedores, como:

- Apelar a la vanidad del vendedor.
- Iniciar las negociaciones con una queja para despertar en el vendedor un sentimiento de culpa.
- Ablandar al vendedor con negociaciones duras.
- Entre otras.

Bibliografía

Universidad del Sureste. (2021). *Antología de dirección y liderazgo*. PDF. Recuperado de

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/files/asignatura/55a00da4f753e9afd8dbcc0aa029cb91.pdf>

Apelar a la vanidad del vendedor para conseguir que haga concesiones.

Iniciar las negociaciones con una queja para despertar en el vendedor un sentimiento de culpa.

Ablandar al vendedor con negociaciones duras.

Entre otras.