



Mi Universidad

SUPER NOTA.

NOMBRE DEL ALUMNO: ITALIA YOANA ESTEBAN MENDOZA.

TEMA: PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

PARCIAL: PRIMER PARCIAL.

MATERIA: DIRECCION Y LIDERAZGO.

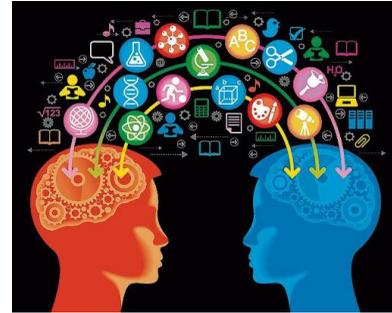
NOMBRE DEL PROFESOR: LIC. LIKZA HALLY ROBLERO MUÑOZ

LICENCIATURA: ENFERMERIA “ESCOLARIZADO”.

CUATRIMESTRE: SEPTIMO CUATRIMESTRE.

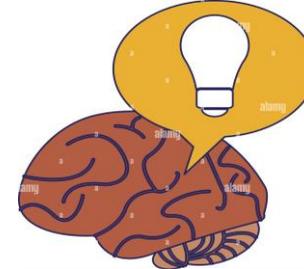
PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO.

Se basa en la percepción del mundo real en términos de totalidades para su análisis, comprensión y accionar.

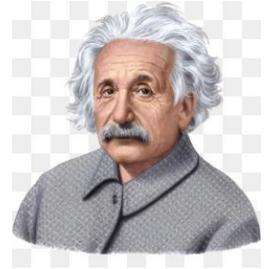


- Herramientas visuales para observar el comportamiento del modelo

- Enfatizar la observación del todo



CARACTERÍSTICAS:



- Reducen las ambigüedades y los problemas de comunicación.

- Es un lenguaje circular en vez de lineal

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

ESTRUCTURA SISTEMÁTICAS:

Las estructuras sistémicas suelen ser invisibles, hasta que alguien las señala. Los cuatro niveles de una visión sistemática:

- Acontecimientos
- Pautas de conducta
- Sistemas
- Modelos mentales

LOS 5 PORQUÉS:



1

Se comienza realizando una tormenta de ideas, normalmente utilizando un Diagrama de causa y efecto.

2

Una vez se hayan identificado las causas, se empieza a preguntar “¿por qué es así?” o “¿por qué está pasando esto?”

3

Se continúa preguntando por qué al menos cinco veces. Esto permite buscar a fondo y no conformarse con causas ya “probadas y ciertas”.

4

Surgirán ocasiones donde se podrá ir más allá de las cinco veces preguntando por qué para poder obtener las causas principales.

5

Durante este tiempo se debe tener cuidado de no empezar a preguntar “¿Quién?”. Hay que recordar que el proceso debe enfocarse hacia los problemas y no hacia las personas involucradas.



CICLO Y LOS CAMBIOS

Existen dos elementos básicos en la configuración de todas las representaciones de sistemas:

- Ciclos reforzadores: generan crecimiento exponencial y colapso, y el crecimiento o colapso continúa a un ritmo cada vez más acelerado.
- Círculos compensadores: surgen en situaciones que parecen ser auto correctivo y autorregulador, al margen de la voluntad de los participantes. Si la gente se siente atrapada en una estructura compensadora u otro tipo de estructura, tendrá la sensación de chocar con una pared.

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Fases:



La preparación: definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios, qué tipos de descuentos pueden ofrecerse en caso de necesidad y hasta dónde es posible ceder; es muy importante tratar de descubrir los objetivos del contrario

La discusión: En esta fase que normalmente se llama de conversación, intercambio o presentación, tratando de quitar agresividad al vocablo discusión, se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses

Las señales: frecuentemente las afirmaciones que se hacen en las primeras fases de la negociación son de naturaleza absoluta, del tipo de: «no concederemos nunca el descuento que nos pide», «es absolutamente imposible aceptar esa forma de pago», «no podemos considerar esa propuesta».



Las propuestas: Las propuestas son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión

El intercambio: Esta fase es la más intensa de todo el proceso de negociación y 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

Existen dos tipos de cierre:

- Cierre por concesión
- Cierre con resumen.



ESTRATEGIAS PARA LAS OBJECIONES AL PRECIO

Al hablar de precio no se debe decir precio barato ni precio caro, en su lugar se debe decir precio bajo o, mejor aún, precio adecuado y precio elevado

El servicio al cliente, la calidad y la marca, como hemos visto, son las armas más eficaces de todo el arsenal del vendedor.

Preguntar para averiguar qué cantidad nos separa es una información muy importante para proseguir con el proceso de negociación. Dividir el precio en pequeñas fracciones



¿Cómo presentar el precio?

Es conveniente que el vendedor presente el precio cuando ya haya argumentado sobre los beneficios que su producto va a proporcionar al cliente y este haya aceptado algunos. Debe mencionarlo sin brusquedad, con toda naturalidad, al decir el precio no debe bajarse el tono de la voz o decirlo con timidez, ni mirar a otro lado.

¿Cómo vender un producto de precio elevado?

Resaltando la calidad del producto, el servicio y la marca, despertando en el cliente la conciencia de calidad, incitando el amor propio del cliente y halagando el buen gusto del comprador, estimulando en ellos el móvil del orgullo, vanidad y prestigio.