



**Mi Universidad**

**super nota**

**NOMBRE DEL ALUMNO: Erika Yatziri Castillo Figueroa**

**TEMA: PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN**

**PARCIAL: III**

**MATERIA: dirección y liderazgo**

**NOMBRE DEL PROFESOR: Likza Hally Roblero**

**LICENCIATURA: enfermería**

**CUATRIMESTRE: 7mo**

*14 de noviembre del 2021*

## PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO

### ¿en que consiste?

El Pensamiento Sistémico permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa., negocio o área de trabajo



### Características:

Se aplica para alcanzar más precisión en nuestras actuaciones con la persona, la familia, la economía, las organizaciones y en las relaciones con los clientes, los compañeros y los subordinados

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

### Beneficios

El Pensamiento Sistémico ayudará a la optimización de los procesos, la obtención de metas y a la obtención de una planeación estructurada para anticiparse al entorno



### Soportes para el pensamiento sistemático

Pensamiento Sistemático: comprende una amplia y heterogénea variedad de métodos, herramientas y principios, todos orientados a examinar la interrelación de fuerzas que forman parte de un proceso común



### ESTRUCTURA SISTEMÁTICA

Para el pensamiento sistémico la "estructura" es la configuración de interrelaciones entre los componentes claves del sistema



### MÉTODO 5 PORQUÉS



### LOS CINCO PORQUÉS

Es un método alternativo para contar una historia, retrocediendo hasta la raíz de problemas perniciosos y recurrentes

### Ciclos

#### EL CICLO REFORZADOR

Potencia el crecimiento o la decadencia



#### CICLOS COMPENSADORES

Generan fuerzas de resistencia, que terminan por limitar el crecimiento

Los arquetipos son herramientas accesibles que permiten construir hipótesis creíbles y coherentes a cerca de las fuerzas que operan en los sistemas

### ARQUETIPOS

#### ELECCIÓN DE UN ARQUETIPO

- ° Primero trate de adecuar los elementos de la historia al arquetipo, comenzando con el ciclo predominante que parece impulsar al sistema
- ° Después escoja una variable clave y comience a construir el ciclo preguntándose que la afecta

# TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

## Las fases de la negociación

### La preparación

En la fase de preparación hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo



### La discusión

En esta fase que normalmente se llama de conversación, intercambio o presentación, se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses



### Las señales

La señal es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo



### 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

La finalidad del cierre es llegar a un acuerdo

Existen dos tipos de cierre

**Cierre por concesión.** Equivale a terminar la fase de intercambio ofreciendo una concesión para conseguir un acuerdo

**Cierre con resumen.** Al terminar la fase de intercambio se hace un resumen de todos los acuerdos alcanzados hasta el momento

### Negociación del precio

El principio fundamental en la negociación es: si no tenemos que negociar, no negociemos; por tanto, el vendedor haría muy bien en situarse en una posición en la que no tuviera que negociar, exponiendo sus condiciones con firmeza y seguridad

### Estrategias para las objeciones al precio

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



### ¿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

### Estratagemas de los compradores

Los compradores también utilizan ciertos métodos y trucos para sacar provecho de los vendedores

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

