



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

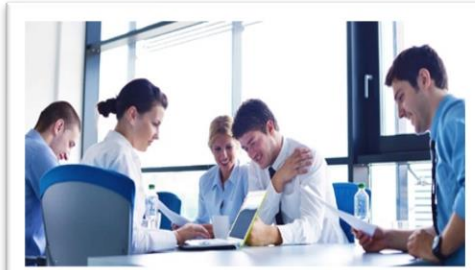
- ° Primero trate de adecuar los elementos de la historia al arquetipo, comenzando con el ciclo predominante que parece impulsar al sistema
- ° Después escoja una variable clave y comience a construir el ciclo preguntándose que la afecta

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

