



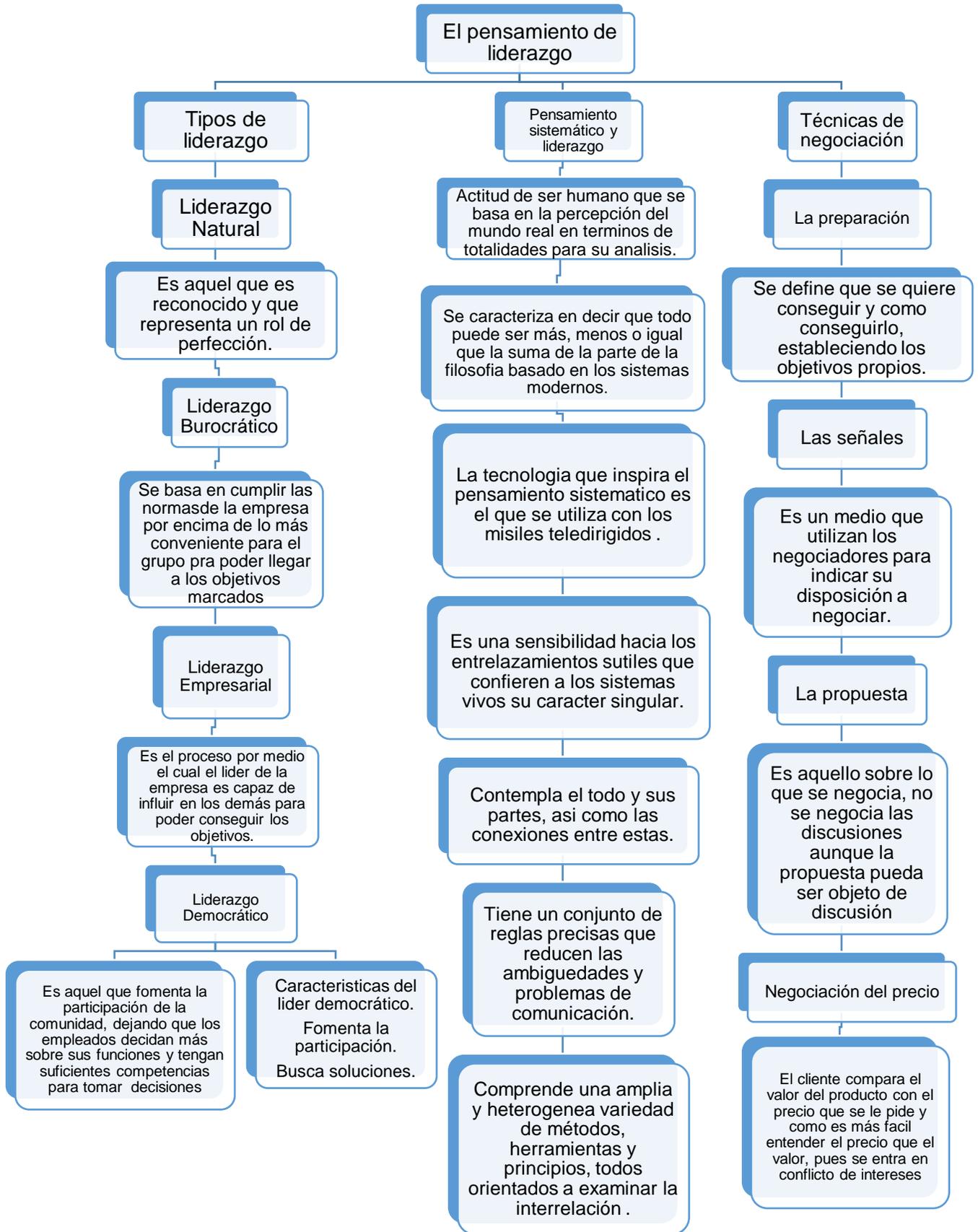
ALUMNA: MONSERRAT MENDEZ CAMBRANO

MAESTRO: ALBERTO DE JESUS LOPEZ MUÑOZ

MATERIA: DIRECCIÓN Y LIDERAZGO

SEPTIMO CUATRIMESTRE

CARRERA: LICENCIATURA EN TRABAJO SOCIAL Y
GESTIÓN COMUNITARIA



El pensamiento de liderazgo

Tipos de liderazgo

Liderazgo Natural

Es aquel que es reconocido y que representa un rol de perfección.

Liderazgo Burocrático

Se basa en cumplir las normas de la empresa por encima de lo más conveniente para el grupo para poder llegar a los objetivos marcados

Liderazgo Empresarial

Es el proceso por medio el cual el líder de la empresa es capaz de influir en los demás para poder conseguir los objetivos.

Liderazgo Democrático

Es aquel que fomenta la participación de la comunidad, dejando que los empleados decidan más sobre sus funciones y tengan suficientes competencias para tomar decisiones

Características del líder democrático.
Fomenta la participación.
Busca soluciones.

Pensamiento sistemático y liderazgo

Actitud de ser humano que se basa en la percepción del mundo real en términos de totalidades para su análisis.

Se caracteriza en decir que todo puede ser más, menos o igual que la suma de la parte de la filosofía basado en los sistemas modernos.

La tecnología que inspira el pensamiento sistemático es el que se utiliza con los misiles teledirigidos.

Es una sensibilidad hacia los entrelazamientos sutiles que confieren a los sistemas vivos su caracter singular.

Contempla el todo y sus partes, así como las conexiones entre estas.

Tiene un conjunto de reglas precisas que reducen las ambigüedades y problemas de comunicación.

Comprende una amplia y heterogénea variedad de métodos, herramientas y principios, todos orientados a examinar la interrelación.

Técnicas de negociación

La preparación

Se define que se quiere conseguir y como conseguirlo, estableciendo los objetivos propios.

Las señales

Es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar.

La propuesta

Es aquello sobre lo que se negocia, no se negocia las discusiones aunque la propuesta pueda ser objeto de discusión

Negociación del precio

El cliente compara el valor del producto con el precio que se le pide y como es más fácil entender el precio que el valor, pues se entra en conflicto de intereses