



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

NOMBRE:

ZAYRA CRITELL GONZALEZ OCAÑA

CARRERA:

**LICENCIATURA EN TRABAJO SOCIAL Y GESTION
COMUNITARIA**

ACTIVIDAD:

MAPA CONCEPTUAL

7TIMO CUATRIMESTRE

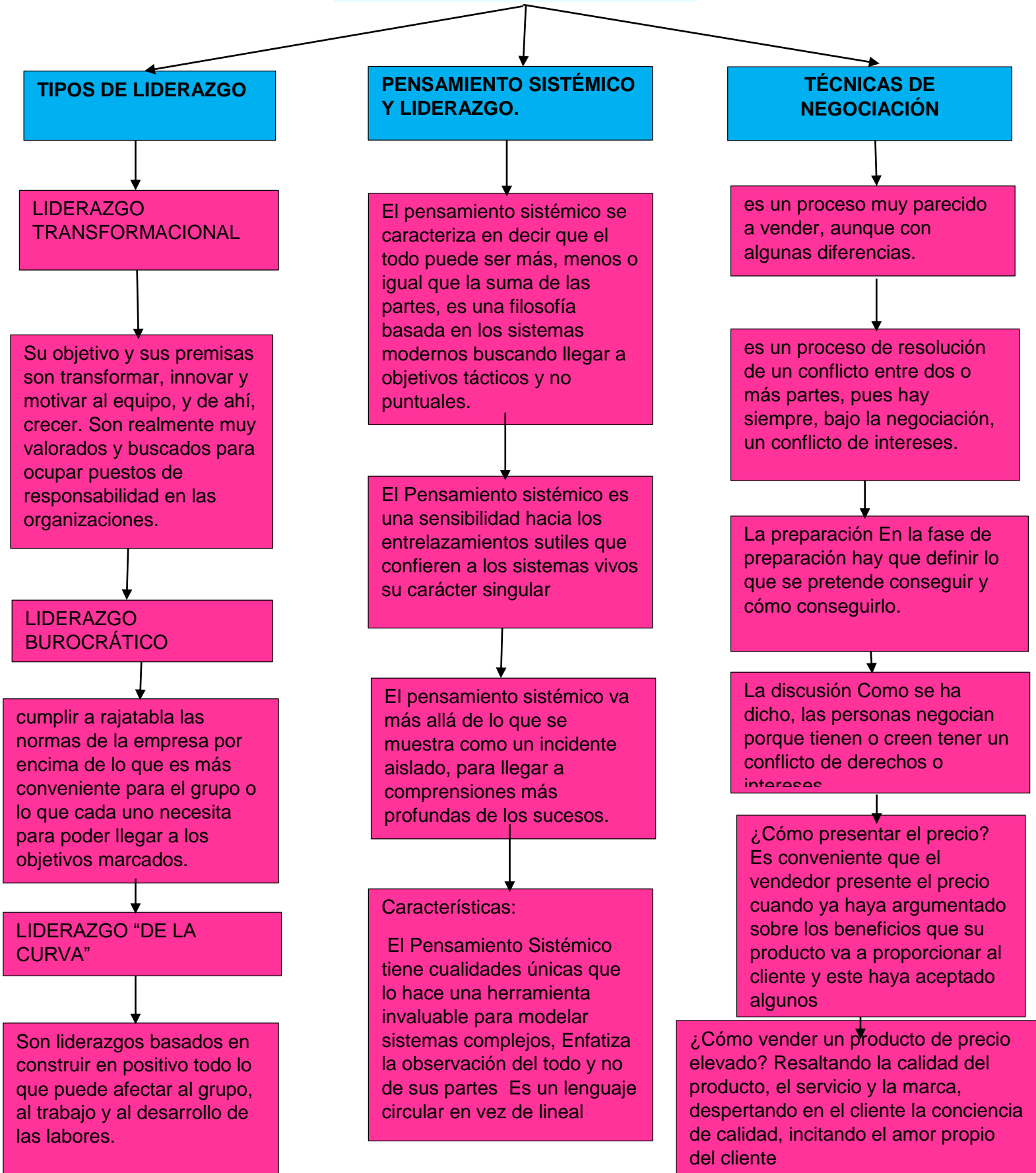
MATERIA:

DIRECCION Y LIDERAZGO

CATEDRATICO:

ALBERTO DE JESUS LOPEZ MUÑOZ

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO



TIPOS DE LIDERAZGO

LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL

Su objetivo y sus premisas son transformar, innovar y motivar al equipo, y de ahí, crecer. Son realmente muy valorados y buscados para ocupar puestos de responsabilidad en las organizaciones.

LIDERAZGO BUROCRÁTICO

cumplir a rajatabla las normas de la empresa por encima de lo que es más conveniente para el grupo o lo que cada uno necesita para poder llegar a los objetivos marcados.

LIDERAZGO "DE LA CURVA"

Son liderazgos basados en construir en positivo todo lo que puede afectar al grupo, al trabajo y al desarrollo de las labores.

PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO.

El 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.

El Pensamiento sistémico es una sensibilidad hacia los entrelazamientos sutiles que confieren a los sistemas vivos su carácter singular

El pensamiento sistémico va más allá de lo que se muestra como un incidente aislado, para llegar a comprensiones más profundas de los sucesos.

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

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias.

es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes, pues hay siempre, bajo la negociación, un conflicto de intereses.

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

La discusión Como se ha dicho, las personas negocian porque tienen o creen tener un conflicto de derechos o intereses

¿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

¿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