



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

LIC.NUTRICION

DIRECCIÓN Y LIDERAZGO

TRABAJO:

CUADRO SINOPTICO

PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

DOCENTE:

GONZÁLEZ SALAS VÍCTOR ANTONIO

ALUMNA:

VERONICA VELÁZQUEZ ROBLERO

GRADO:7 CUATRIMESTRE

LUGAR Y FECHA:

TAPACHULA CHIAPAS 31/10/ 2021

P
e
n
s
a
m
i
e
n
t
o

d
e

l
i
d
e
r
a
z
g
o

Tipos de liderazgo.

liderazgo natural

líder que no es reconocido como tal con un título pero que representa ese "rol" a la perfección tanto es así que nadie lo cuestiona, sino que se toman sus recomendaciones y guías como algo que hay que cumplir

liderazgo transformacional

se considera el liderazgo más completo y los líderes que actúan bajo este esquema son llamados "líderes auténticos" ya que trabajan desde su auténtico poder de motivación e inspiración hacia el grupo

liderazgo empresarial

Consiste en la habilidad o proceso por medio del cual el líder de la empresa es capaz de influir en los demás para poder conseguir los objetivos y satisfacer las necesidades de la empresa.

Características

. Buena capacidad de comunicación, Buena capacidad de motivación del equipo, Carisma, Entusiasmo, Capacidad de resolución, Organización y capacidad para gestionar los recursos, Visión de futuro, Capacidad de negociación, Creatividad, Disciplina, Escucha activa, Honestidad

líder autocrático

Es el que asume la responsabilidad en la toma de decisiones, es el que inicia y dirige las acciones además de controlar al trabajador

Características

Seguro, Responsable, Capacidad de liderazgo, Capacidad de expresar sus ideas de forma directa, Altos conocimientos del sector en el que se encuentra, Experiencia dentro de la empresa

Pensamiento sistémico y liderazgo

se caracteriza en decir todo lo que 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 nuntuales

en términos de recurso humanos consiste en pensar como un todo con el fin de crear de no crear organizaciones fijas sino cambiantes y adaptables a las dificultades

Características

- Enfatiza la observación del todo y no de sus partes
- Es un lenguaje circular en vez de lineal
- Tiene un conjunto de reglas precisas que reducen las ambigüedades y problemas de comunicación que generan problemas al discutir situaciones complejas

Técnicas de negociación.

Definición

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

Fases de negociación

las propuestas

las propuestas son aquellas 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 se trata de algo a cambio o renunciar a cualquier otra cosa

el cierre y el acuerdo

como es lógico la finalidad es llegar a un acuerdo es igual cuando hablamos del cierre en la venta también en la negociaciacion debe hacerse de forma segura

BIBLIOGRAFIA

UNIVERSIDAD DEL SURESTE ANTOLOGÍA DIRECCIÓN Y LIDERAZGO UNIDAD 3