

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

CARRERA:

NUTRICIÓN

MATERIA:

DIRECCION Y LIDERAZGO

TAREA:

CUADRO SIGNOTICO

CATEDRÁTICO:

GUZMAN SALAS VICTOR

ALUMNO:

MONZÓN LÓPEZ LITZY BELÉN

GRADO Y GRUPO:

7TO CUATRIMESTRE "A"

LUGAR Y FECHA:

TAPACHULA CHIAPAS A 29 DE OCTUBRE DEL 2022

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

TIPOS DE LIDERAZGO

LIDERAZGO NATURAL: Se dice que es ese líder que no es reconocido como tal con un título pero que representa ese "rol" a la perfección.

LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL: Se considera el liderazgo más completo y es que los líderes que actúan bajo este esquema son los llamados "auténticos líderes"

LIDERAZGO BUROCRÁTICO: Su base, la de este líder, es cumplir a rajatabla las normas de la empresa por encima de lo que es más conveniente para el grupo

LIDERAZGO "DE LA CURVA" : Este último tipo de liderazgo nos ha gustado mucho siempre porque se basa en la "curva de la felicidad".

PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO.

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 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.

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Negociar es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias. Ya hemos dicho que vender es persuadir, convencer al posible cliente para que piense y actúe como el vendedor quiere que este actúe y, siempre, en beneficio de ambas partes.

Generalmente, en la negociación no resulta afectada la relación total entre los participantes, se difiere en una parte, no en el todo. Las fases de la negociación son muy parecidas a las de la venta; del conocimiento y dominio de estas fases va a depender en gran medida el éxito o fracaso en la negociación