

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO



## UNIVERSIDAD DEL SURESTE

**ACTIVIDAD:** REALIZAR UN ENSAYO UNIDAD III EL PENSAMIENTO DE  
LIDERAZGO

**MATERIA:** DIRECCION Y LIDERAZGO

**CUATRIMESTRE:** 7to

**LICENCIATURA:** CONTADURIA PUBLICA

**FECHA:** 03 DE OCTUBRE DEL 2021

**ASESOR:** YESICA DARIANA SANCHEZ

**ALUMNO:** ERICK YOBANI AGUILAR ALVARO

# EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

## INTRODUCCION

El liderazgo de pensamiento es un tipo diferente de estrategia de crecimiento para las corporaciones, que consiste en evaluar, empaquetar y compartir sus mejores prácticas, conjunto de conocimientos, estudios de casos y sus líderes altamente cualificados y con talento, para alimentar el crecimiento del negocio.

El liderazgo de pensamientos trata sobre introducir nuevas formas de pensamientos que pueden reinventar las industrias e impactar significativamente en los modelos de negocios, el mercado, los empleados, los consumidores y el lugar de trabajo

# EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

## 3.1 Tipos de liderazgo

### **Liderazgo natural**

Tiene relación con tomar la iniciativa y control sobre una situación u objetivo, independiente a las formas que en el camino puedan incorporarse.

El liderazgo natural puede tener distintos propósitos; tomar iniciativa para solucionar un problema y llegar a consensos, hacerse notar entre un grupo de personas, proponer una idea y convencer para que se lleve a cabo por nombrar algunas.

### **Liderazgo transformacional**

Es un estilo de liderazgo en el cual los líderes alientan, inspiran y motivan a los empleados a innovar y crear cambios que ayudaran a crecer y dar forma al éxito futuro de la empresa.

### **Liderazgo burocrático**

Es la manera mas formal de liderar, el líder burocrático dirige a sus empleados a la consecución de objetivos y tareas con base a unas normas estrictas y concretas; con base a las políticas de la empresa.

### **Liderazgo de la curva**

Procura un entorno satisfactorio, donde los empleados se sientan motivados para que la productividad también sea elevada, es lo mas parecido a la felicidad en el trabajo, la felicidad siempre se relaciona con una curva de ahí, el nombre de liderazgo de la curva, son líderes muy bien cualificados y que trabajan por el éxito del equipo.

### **Liderazgo empresarial**

Las grandes empresas ya no buscan jefes. En su búsqueda de nuevos talentos, los líderes son el mayor reclamo.

El liderazgo empresarial se entiende como un proceso o habilidad por el que una empresa puede influir en los demás para conseguir objetivos. La idea es conseguir el máximo potencial de los trabajadores para que se satisfagan las necesidades de la empresa.

## 3.2 Pensamiento sistemático y liderazgo

### **¿En qué sirve las características del pensamiento sistemático?**

Se aplica para alcanzar más precisión en nuestras actuaciones con la persona, la familia, los hijos, la pareja, las finanzas, la economía, las organizaciones, las empresas con sus cadenas de producción o gestión, e incluso a las naciones, al medio ambiente, los ecosistemas y por supuesto en las relaciones con los clientes, los compañeros y los subordinados.

# EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

El pensamiento sistemático hace referencia a una capacidad de análisis que puede ayudar a las organizaciones a optimizar la interrelación existente entre sus empleados, así como a mejorar su capacidad de respuesta ante problemas o eventos negativos.

## **Los beneficios del pensamiento sistemático dentro de una empresa**

El Pensamiento Sistemático permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa., negocio o área de trabajo, al utilizar esta herramienta se simplifica el entendimiento de los procesos internos y su efecto en el ambiente exterior, así como la interacción entre de las partes que integran el sistema global.

## **3.3 Técnicas de negociación**

### **La preparación**

En la fase de preparación hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios, qué tipos de descuentos pueden ofrecerse en caso de necesidad y hasta dónde es posible ceder; es muy importante tratar de descubrir los objetivos del contrario.

### **La discusión**

En esta fase que normalmente se llama de conversación, intercambio o presentación, tratando de quitar agresividad al vocablo discusión, se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses. Es muy parecida a la etapa de determinación de necesidades que se practica en la venta

### **Las señales**

La señal es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo, es un mensaje que ha de ser interpretado por el que lo recibe; frecuentemente las afirmaciones que se hacen en las primeras fases de la negociación son de naturaleza absoluta, del tipo de: «no concederemos nunca el descuento que nos pide», «es absolutamente imposible aceptar esa forma de pago», «no podemos considerar esa propuesta».

### **Las propuestas**

Las propuestas son aquello 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 en ella se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa. Cualquier

## EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

propuesta o concesión debe ser condicional, es decir, por todo lo que se concede debe obtenerse algo a cambio.

### **El cierre y el acuerdo**

Como es lógico, la finalidad del cierre es llegar a un acuerdo

### **Negociación del precio**

El precio tiene una referencia: es más alto o más bajo que otro. El precio se satisface en el acto o a corto plazo, el valor se disfruta o constata a lo largo del tiempo, ya que el valor está en función de la calidad, el concepto calidad no se expresa en un solo parámetro, el concepto calidad no es mensurable, las cifras que se emplean en calidad no tienen sentido propio

### **Como vender un producto: ventajas y beneficios del producto.**

**Las ventajas** son características de un producto o servicio que lo hacen mejor si se le compara con sus competidores directos ejemplo: "tres recamaras con baño, dos lugares de estacionamiento techado, tres baños y medio, una sola planta, jardín de 6x8 metros. 790 mil pesos".

**Un Beneficios** es el uso positivo que un cliente hace de una característica del producto o servicio, que le ayuda a cubrir una necesidad o deseo específico ejemplo:

La primera casa puede ser atractiva para una pareja joven con hijos pequeños. El vendedor le podría llamar la atención de los siguientes beneficios.

## EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

### CONCLUSION

El liderazgo es una función esencial que depende fuertemente de la comunicación y la motivación, utilizados de manera efectiva, permiten a un administrador obtener una participación activa y consistente en la consecución de los objetivos institucionales.

La responsabilidad del administrador es crear a través de la comunicación, de la motivación y del liderazgo, un ambiente propicio tal que otros lo encuentren satisfactorio y atractivo para desarrollarse. El liderazgo, la comunicación y la motivación son también esenciales para ayudar a que los demás acepten los cambios necesarios en la organización y así mismo para crear una atmosfera de trabajo estable y tranquila.