



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

CATEDRATICO: YESICA DARIANA SANCHEZ

MATERIA: DIRECCIÓN Y LIDERAZGO

ALUMNO: SILVESTRE MELINA PEREZ ESTRADA

CUATRIMESTRE: 7TO.

CARRERA: CONTADURIA

TEMA: ENSAYO

FECHA: 26 SEPTIEMBRE DEL 2021

INTRODUCCION

EN ESTA ACTIVIDAD SE REALIZARÁ UN ENSAYO SOBRE LA UNIDAD III EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO, LOS TEMAS A TRATAR SON LAS SIGUIENTES:

-TIPOS DE LIDERAZGO

-EN QUE SIRVEN LAS CARACTERISTICAS DEL PENSAMIENTO SISTEMATICO Y LOS BENEFICIOS DE UNA EMPRESA

-LAS TECNICAS DE NEGOCIACION

-Y COMO SE VENDE UN PRODUCTO

ES IMPORTANTE CONOCER ESTOS TEMAS PARA NUESTRO APRENDIZAJE, YA QUE MAS ADELANTE NECESITAREMOS LA INTERPRETACION DE ESTOS CONCEPTOS.

EN EL MUNDO LABORAL SE NECESITARÁ DE LA MISMA MANERA A QUIENES QUIERAN EMPRENDER MAS ADELANTE, HAY QUE TENER EN CUENTA QUE NO TODOS PODEMOS SER UN LIDERES, PERO TENER NOCION DE ESTOS, AYUDARÁ MEJOR LA COMPRESION, ASI COMO AYUDARÁ MEJOR EL TRABAJO EN EQUIPO, EN EL CASO DE QUIENES YA LABORAMOS ACTUALMENTE.

CONOCER SOBRE VENTAS AYUDARA A LAS PERSONAS QUE YA CUENTAN CON NEGOCIOIS, DE LA MISMA MANERA EN EL TRABAJO TODOS OFRECEMOS UN PRODUCTO, SABER SOBRE ESTO OBTENDREMOS MAS CLIENTES, LA VENTA PUEDE AUMENTAR, DE LA MISMA MANERA LOS INCENTIVOS TAMBIEN Y EN EL CASO DE LOS DUEÑOS NOS VERAN COMO PERSONAS PRODUCTIVAS.

A CONTINUACION SE HABLARÁ MAS SOBRE ESTOS TEMAS.

EL MATERIAL OTORGADO EN LA PLATAFORMA, TIENE MUCHA INFORMACION IMPORTANTE QUE DEBEMOS CONOCER Y TENER EN CUENTA.

EN EL CASO DEL LIDERAZGO EL TEMA ES MUY AMPLIO, SE PUEDE VER QUE HAY MUCHOS TIPOS DE LIDERAZGO, EL LIDER ES LA PERSONA MAS IMPORTANTE DEL EQUIPO DE TRABAJO, YA QUE, GRACIAS A ESTA PERSONA, SE OBTIENEN TODOS LOS BENEFICIOS DENTRO DE LA EMPRESA, PORQUE ELLOS GUIAN A LA GENTE DE SU EQUIPO, HAN EXISTIDO MUCHOS LIDERES BUENOS Y FAMOSOS QUE NOS HAN DEJADO SUS APORTACIONES.

NO TODOS PODEMOS SER LIDERES, PERO SI DAR LO MEJOR DE NOSOTROS EN EL AREA QUE NOS TOCO, PARA "SER UN BUEN LIDER SE REQUIERE DE CARISMA, CARISMA, PODER DE CONVENCIMIENTO, SENSIBILIDAD, INTEGRIDAD, ARROJO, IMPARCIALIDAD, SER INNOVADOR, SIMPATIA, CEREBRO Y SOBRE TODO MUCHO CORAZON PARA PODER DIRIGIR A UN GRUPO DE PERSONAS".

EN EL TEXTO MENCIONA QUE SE NACE LIDER Y TIENEN SUS CARACTERISTICAS EL OBJETIVO DE ELLOS, ES LOGRAR LLEGAR A SU META, SE MENCIONAN VARIOS TIPOS DE LIDERES, TIENEN SUS VENTAJAS ASI COMO SUS DESVENTAJAS.

LO QUE ELLOS QUIEREN ES OBTENER BUENOS RESULTADOS Y COORDINAR A LAS PERSONAS PARA QUE SE SIENTAN AGUSTO DENTRO DEL EQUIPO LABORAL.

TODOS SABEMOS QUE COORDINAR A LA GENTE ES COMPLICADO, POR ESA RAZON ELLOS SON MUY INTELIGENTES PARA PODER LOGRAR ESO, EN EL TEXTO TAMBIEN MENCIONA QUE DEBEN TENER UNA ESTATURA.

HAN EXISTIDO LIDERES PEQUEÑOS, NO NECESARIAMENTE SER ALTO, QUIERE DECIR QUE PUEDE CONTROLAR A MUCHA GENTE. TODAS LAS EMPRESAS NECESITAN UN LIDER PARA QUE HAYA BUENOS RESULTADOS, DENTRO DEL TRABAJO SABEMOS QUE HAY UNA JERARQUIA DE PUESTOS Y DEBEMOS RESPETARLA, PERO MUCHAS VECES LOS LIDERES NO SON LOS GERENTES, DE LA MISMA MANERA SE MENCIONA QUE NO TODOS LOS GERENTES PUEDEN SER LIDERES, PORQUE NO TODOS TENEMOS ESA CAPACIDAD.

A LAS PERSONAS QUE NOS TOCA SER LOS SUBORDINADOS, HAY QUE DAR LO MEJOR DE NOSOTROS PARA QUE HAYA PRODUCTIVIDAD Y SE GENERE BUENOS INGRESOS, QUE ES LO QUE TODA EMPRESA BUSCA.

SABEMOS QUE ENTRE MAYOR INGRESO MEJOR LE VA A LA EMPRESA, A LOS EMPLEADOS DE LA MISMA MANERA, CADA PUESTO ES IMPORTANTE, DAR LO MEJOR DE SI, HABLARA DE NOSOTROS QUE SOMOS BUENOS EMPLEADOS, PRODUCTIVOS Y GENERAMOS RESULTADOS.

EN EL CASO DEL PENSAMIENTO SISTEMATICO "ES LA ACTITUD DEL SER HUMANO, QUE SE BASA EN LA PERCEPCION DEL MUNDO REAL EN TERMINOS DE TOTALIDADES PARA SU ANALISIS, COMPRESION Y ACCIONA"

ESTO SIRVE PARA QUE ANALISEMOS LA SITUACION DONDE ESTAMOS O ESTAMOS VIVIENDO, COMPRENDERLO Y PODER HACER LO QUE ES CONVENIENTE.

ES IMPORTANTE PORQUE NOS AYUDA EN EL AMBITO LABORAL, LO QUE PENSAMOS HACER, HAY QUE DESEARLO, PARA PODER LOGRALO.

ASI COMO A MUCHOS EN EL TRABAJO NOS EXIGEN METAS, SI NOS MENTALIZAMOS EN LLEGAR A DICHA CANTIDAD Y DAR LO MEJOR DE NOSOTROS, LLEGAREMOS A DICHA CANTIDAD, SIEMPRE Y CUANDO NOSOTROS NOS MENTALIZEMOS, PORQUE SI PENSAMOS COSAS POSITIVAS, ESO SUCEDERA. COMO DIRIAN ALGUNOS TODO ESTA EN NUESTRA MENTE Y LO QUE AHNELEMOS ESO OBTENDREMOS.

EN EL CASO DE LAS TECNICAS DE NEGOCIACION "NEGOCIAR ES UN PROCESO DE RESOLUCION DE UN CONFLICTO ENTRE DOS O MAS PARTES, PUES HAY SIEMPRE, BAJO LA NEGOCIACION, UN CONFLICTO DE INTERES"

EN EL TEXTO MENCIONA QUE NEGOCIAR ES UN PROCESO MUY PARECIDO AL DE VENDER, AQUÍ LO QUE SE QUIERE LOGRAR ES EL OBJETIVO Y TENERLO. ASI COMO LAS VENTAS, LO QUE DESEA ES QUE SE COMPRE EL PRODUCTO PARA DARLE SALIDA, ENCAMBIO AL NEGOCIAR HAY QUE PLATICAR Y LLEGAR AL OBJETIVO.

SUS FASES SE MENCIONAN A CONTINUACION;

-LA PREPARACION, LA DISCUSION, LAS SEÑALES, LAS PROPUESTAS, EL INTERCAMBIO, EL CIERRE Y EL ACUERDO.

HAY QUE TENER EN CUENTA CADA FASE, ESTO AYUDARA A TENER UNA NEGOCIACION BUENA, PORQUE NO SOLO ES LLEGAR A UN ACUERDO, SI NO LA MEJOR Y PARA ESTO HAY QUE TENER MUCHO CONOCIMIENTO, PRACTICA Y NOCION DE ESTO Y ASI LLEGAREMOS A LO QUE PLANEAMOS DESDE UN PRINCIPIO.

COMO VENDER UN PRODUCTO:

HAY MUCHAS MANERAS DE VENDER UN PRODUCTO, SOBRE TODO TENER PRACTICA EN ESTO, AL QUERER VENDER ALGO, HAY QUE EXPLICAR TODAS LAS VENTAJAS QUE TIENE EL PRODUCTO, SUPONGAMOS QUE VENDEMOS CREDITOS.

HAY QUE EXPLICAR LAS VENTAJAS QUE TIENE AL ADQUIRIRLO, LA PERSONA PUEDE AGRANDAR SU NEGOCIO, OBTENER MAS PRODUCTOS, QUE SE VEA MAS SURTIDO, LOS PLAZOS, COMO SON LOS PAGOS, CADA CUANDO SE PAGA, COMO LE HARIA LA PERSONA PARA SUS PAGOS, EN EL CASO DE LAS MICROFINANCIERAS, ALGUNOS MANEJAN DE QUE EL CLIENTE TIENE QUE LLEVAR SUS PAGOS EN LA OFICINA Y SI VIENE OTRA MICROFINANCIERA QUE PASA POR LOS PAGOS, ASI QUE LA GENTE SE ANIMA, YA QUE NO PAGAN PASAJE, NI GASTAN TIEMPO PARA LLEVAR EL EFECTIVO.

DE LA MISMA MANERA DE COMO SON LOS PAGOS UNOS MANEJAN DIARIOS, CATORCENALES, MENSUALES, ASI QUE LA PERSONA VA CON LA QUE MAS LE CONVIENE, OTRAS VECES DE COMO TRATA EL VENDEDOR, AL TENER TIEMPO YA EN LAS VENTAS LOS CLIENTES LLEGAN SOLOS, PORQUE RECOMIENDAN, PERO ESTO LLEVA TIEMPO Y DE LA MISMA MANERA DE COMO ES LA ACTITUD DEL VENDEDOR, AUNQUE UNO LLEVE AÑOS, PERO SI NO SE LLEVA CON MUCHAS PERSONAS O NO TIENE MUCHOS CLIENTES NO OBTIENE RECOMENDACIONES.

CONCLUSION

ESTOS TEMAS SON MUY INTERESANTES Y UTILES, YA QUE NOS AYUDARA UN POCO MAS EN EL AMBITO LABORAL, EN MI CASO DESCONOCIA ALGUNAS PALBRAS O NO SABIA BIEN LA DEFINICION Y GRACIAS A LA LECTURA APRENDI CONCEPTOS NUEVOS.

TODOS LOS QUE TRABAJAMOS SABEMOS QUE, EN SI, SIEMPRE HAY UN LIDER QUE ESTA VIENDO COMO TRABAJAMOS Y AUNQUE NO TODOS PODEMOS SERLO, CADA PUESTO QUE TENEMOS ES IMPORTANTE, YA QUE DAMOS NUESTRAS APORTACIONES DENTRO DEL EQUIPO DE TRABAJO PARA LLEGAR AL OBJETIVO QUE TENEMOS EN CUMUN, HAY QUE HACER LO MEJOR POSIBLE PARA QUE NO HAYA PROBLEMAS Y SE TRABAJE PASIFICAMENTE.

SE MENCIONAN TAMBIEN LAS TECNICAS DE NEGOCIACION Y DE COMO MEJORAR LA VENTA. ESTO NOS ES UTIL, MUCHOS NOS DEDICAMOS A VENDER ALGUN PRODUCTO, CONOCER SOBRE ESTO PODEMOS AYUDAR A MANEJAR MEJOR NUESTRAS VENTAS.

TODOS LOS EMPRENEDORES, DEBEN TENER NOCION DE ESTO, PORQUE LES PUEDE AYUDAR A MEJORAR SUS VENTAS Y DAR MAS EMPLEOS, PARA PODER MEJORAR UN POCO LA ECONOMIA. Y QUIENES LABORAMOS Y EN FUTURO DESEEMOS EMPRENDER TENDREMOS ALGO DE CONOCIMIENTO, PARA PODER LLEGAR A SER PRODUCTIVOS.

HOY EN DIA VEMOS QUE MUCHOS SE DEDICAN A LA VENTA EN LINEA O PERSONAS TIENEN SUS PEQUEÑÑOS NEGOCIOS, PERO SI ESTAS PERSONAS TRABAJAN Y LE DAN SEGUIMIENTO A SUS VENTAS, PUEDEN LLEGAR A SER GRANDES, SIEM PRE Y CUANDO SE MENTALIZEN PARA LOGRAR MUCHAS COSAS MAS ADELANTE.