

# UNIVERSIDAD DEL SURESTE

**NOMBRE DEL ALUMNO:**

WILLIAMS GUTIÉRREZ DEMEZA

**CARRERA:**

LIC. EN CONTADURÍA PÚBLICA

**CUATRIMESTRE-GRUPO:**

7°

**PRODUCTO ACADÉMICO:**

ENSAYO

**TEMA:**

UNIDAD III EL PENSAMIENTO DE  
LIDERAZGO

**MATERIA:**

DIRECCIÓN Y LIDERAZGO

**CATEDRÁTICO:**

LIC. YESICA DARIANA SÁNCHEZ SÁNCHEZ

# **INTRODUCCIÓN**

EL LIDERAZGO ES EL CONJUNTO DE HABILIDADES DIRECTIVAS QUE LE PERMITEN A UN INDIVIDUO INFLUENCIAR SOBRE UN GRUPO DETERMINADO DE PERSONAS E INCENTIVARLAS PARA QUE TRABAJEN EN FORMA ENTUSIASTA, A FIN DE ALCANZAR OBJETIVOS Y METAS COMUNES. REQUIERE DE CIERTAS CAPACIDADES COMO SON: GESTIONAR, TENER VISIÓN E INICIATIVA, PROMOVER, INCENTIVAR, MOTIVAR, CONVOCAR, DIRECCIONAR, ORGANIZAR Y EVALUAR CON INDICADORES DEBIDAMENTE ESTABLECIDOS, LAS ACTIVIDADES DE UN EQUIPO DE TRABAJO, DE MANERA TAL QUE SE LOGREN LOS OBJETIVOS DE FORMA EFICAZ Y EFICIENTE DENTRO DEL PROCESO ADMINISTRATIVO DE UNA ORGANIZACIÓN. SE TIENE EL PARADIGMA DE QUE EL LÍDER O GERENTE DE UNA EMPRESA ES UNA PERSONA CON AMPLIOS CONOCIMIENTOS ACADÉMICOS EN ÁREAS GERENCIALES Y CON TEMPERAMENTO ESTRICTO, CARÁCTER FUERTE, AUTORITARIO Y DISTANTE QUE DA ÓRDENES A SUS SUBORDINADOS PARA QUE ELLOS LE OBEDEZCAN AL PIE DE LA LETRA.

## **TIPOS DE LIDERAZGO**

LIDERAZGO ES UNA CUALIDAD QUE POSEE UNA PERSONA O UN GRUPO DE PERSONAS, CON CAPACIDAD, CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIA PARA DIRIGIR A LOS DEMÁS.

ES EL ARTE DE INFLUIR SOBRE LAS PERSONAS PARA QUE SE ESFUERCEN VOLUNTARIA Y ENTUSIASTAMENTE PARA LOGRAR LAS METAS DEL GRUPO. EN TEORÍA SE DEBE ESTIMULAR A LAS PERSONAS PARA QUE DESARROLLEN NO SÓLO LA DISPOSICIÓN PARA TRABAJAR SINO TAMBIÉN EL DESEO DE HACERLO CON EMPEÑO Y CONFIANZA QUE REFLEJA LA EXPERIENCIA Y CAPACIDAD TÉCNICA. LOS LÍDERES AYUDAN AL GRUPO A LA UTILIZACIÓN MÁXIMA DE SUS CAPACIDADES.

- **LIDERAZGO DEMOCRÁTICO.**
- **LIDERAZGO AUTOCRÁTICO.**
- **LIDERAZGO LAISSEZ-FAIRE.**
- **LIDERAZGO ESTRATÉGICO.**
- **LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL.**
- **LIDERAZGO TRANSACCIONAL.**
- **LIDERAZGO ESTILO ENTRENADOR.**
- **LIDERAZGO BUROCRÁTICO.**

## **PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO.**

EL PENSAMIENTO SISTÉMICO BRINDA UNA PERSPECTIVA MÁS AMPLIA, **ES** DECIR, MÁS GLOBAL, COMPLEJA Y DINÁMICA DE LA REALIDAD. PERMITE MODELAR SISTEMAS COMPLEJOS, REDUCIR PROBLEMAS A SU MÍNIMA EXPRESIÓN, Y ABRIR NUESTRA MENTE A SOLUCIONES DE SISTEMA O DE PROBLEMAS COMUNES.

ESTE TIPO DE PRACTICAS, BENEFICIA MUCHO A LAS EMPRESAS PUESTO QUE ANTICIPAN EL PENSAMIENTO SISTÉMICO PERMITE ADQUIRIR UNA COMPRENSIÓN MÁS PROFUNDA DE LA DINÁMICA DE LOS ACONTECIMIENTOS LLEVANDO A LA SUPERFICIE LOS MECANISMOS Y LAS INTERACCIONES QUE LOS SUBYACEN, GOBIERNAN Y DEFINEN.

## **TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.**

LA NEGOCIACIÓN ES UNA DE LAS MEJORES FORMAS DE RESOLVER UN CONFLICTO EN EL QUE AMBAS PARTES SALGAN BENEFICIADAS. ES POR ELLO, QUE AMBOS TÉRMINOS ESTÁN MUY RELACIONADOS, TANTO EN EL ÁMBITO PERSONAL, COMO EN EL PROFESIONAL

### 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.

### LA DISCUSIÓN

COMO SE HA DICHO, LAS PERSONAS NEGOCIAN PORQUE TIENEN O CREEN TENER UN CONFLICTO DE DERECHOS O INTERESES.

### 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.

### 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.

## EL CIERRE Y EL ACUERDO

COMO ES LÓGICO, LA FINALIDAD DEL CIERRE ES LLEGAR A UN ACUERDO. AL IGUAL QUE CUANDO HABLÁBAMOS DEL CIERRE EN LA VENTA, TAMBIÉN EN LA NEGOCIACIÓN DEBE HACERSE EN FORMA SEGURA Y CON FIRMEZA

- CIERRE POR CONCESIÓN. ES LA FORMA MÁS FRECUENTE EN LAS NEGOCIACIONES; EQUIVALE A TERMINAR LA FASE DE INTERCAMBIO OFRECIENDO UNA CONCESIÓN PARA CONSEGUIR UN ACUERDO.
- CIERRE CON RESUMEN. DESPUÉS DEL CIERRE CON CONCESIÓN, ES EL TIPO DE CIERRE DE NEGOCIACIÓN MÁS UTILIZADO.

## **COMO VENDER UN PRODUCTO, PRESENTANDO VENTAJAS Y DESVENTAJAS.**

AL VENDER UN PRODUCTO, LA VENTAJAS QUE PUEDES REALIZAR DE EL PUEDEN SER MUCHAS, PUESTO QUE QUIERES VENDER, PERO EN SI TAMBIÉN PUEDES MENCIONAR LAS DESVENTAJAS, ESTO NO PRECISAMENTE PUEDE QUITARLE CREDIBILIDAD A TU PRODUCTO, SI NO DARLE UN VALOR AGREGAD.

PUES LAS DESVENTAJAS NO PRECISAMENTE TIENEN QUE SER DENIGRANTES.

POR EJEMPLO: AL VENDER UN PRODUCTO O SERVICIO CON UN PRECIO ALTO, LA DESVENTAJA ES QUE TIENE UN PRECIO ALTO AL DE LA COMPETENCIA, PERO EN SI, ES EL PUNTO CLAVE DONDE PUEDES PERSUADIR A TU CLIENTE DEL PRO QUE ES SU COSTE ES MAYOR.

Y ES ASO ES DE CÓMO TUS DESVENTAJAS PUEDES APROVECHARLAS COMO UN PLUS PARA VENDER UN PRODUCTO.

## **CONCLUSIÓN**

PODEMOS CONCLUIR QUE NO EXISTE UNA RECETA PARA CONVERTIRSE EN UN LÍDER EXITOSO, PERO CON LO EXPUESTO EN EL PRESENTE DOCUMENTO, HEMOS IDENTIFICADO UNA SERIE DE CUALIDADES NECESARIAS PARA LLEGAR A SERLO. POR LO TANTO, LO PRIMERO QUE SE DEBE HACER ES TENER CLARAS LAS APTITUDES CON QUE SE CUENTAN, PARA LUEGO EMPEZAR A SACARLE PROVECHO A TRAVÉS DEL DESARROLLO DE HABILIDADES COMO LAS QUE FUERON DESCRITAS EN EL PRESENTE ARTÍCULO, QUE PERMITIRÁN AL LÍDER ENCONTRAR CON DETERMINACIÓN EL CAMINO QUE LO LLEVE A OPTIMIZAR SUS RESULTADOS Y ALCANZAR EL ÉXITO SOSTENIBLE DE LA COMPAÑÍA QUE DIRIGE. ES PERTINENTE DESTACAR QUE EL RECURSO MÁS VALIOSO DE UNA EMPRESA ES EL TALENTO GERENCIAL Y PROFESIONAL. UN GERENTE CAPAZ DE FORMAR EQUIPO PARA EL LIDERAZGO EFECTIVO, GARANTIZA NO SOLO PRODUCTIVIDAD SINO LA SOSTENIBILIDAD A TRAVÉS DE LA FORMACIÓN SUCESIVA DE OTROS TALENTOS DE ALTA CALIDAD.