



- LA PREPARACION
- LA DISCUSION
- LAS SEÑALES
- LAS PROPUESTAS
- EL INTERCAMBIO

TECNICAS DE NEGOCIACION

- ES LA FORMA MAS FRECUENTE EN LAS NEGOCIACIONES
- CIERRE POR CONCESION
- DESPUES DEL CIERRE CON CONCESIONES, ES EL TIPO DE CIERRE DE NEGOCIACIONES MAS UTILIZADOS
- CIERRE CON RESUMEN
- EL CIERRE Y EL ACUERDO
- NEGOCIACION DEL PRECIO
- ESTRATEGIA PARA LAS OBJECIONES AL PRECIO
- COMO PRESENTAR EL PRECIO
- PRESENTAR UNO O VARIOS BENEFICIOS DEL PRODUCTO
- DAR EL PRECIO SIN VACILACION
- COMO VENDER UN PRODUCTO DE PRECIO ELEVADO



EL LENGUAJE DEL PENSAMIENTO SISTEMATICO ' ' ES LA BONES Y CICLOS' '

LOS CINCO PORQUES

ESTRUCTURAS SISTEMATICAS

CARACTERISTICAS

- ENFATIZA LA OBSERVACION DEL TODO Y NO DE SUS PARTES
- ES UN LENGUAJE CIRCULAR EN VEZ DE LINEA
- CONTIENE HERRAMIENTAS VISUALES PARA OBSERVAR EL COMPORTAMIENTO DEL MODELO

LA ACTUAL SOCIEDAD

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

EL PENSAMIENTO SISTEMATICO



PENSAMIENTO SISTEMATICO Y LIDERAZGO

METODOLOGIA

TIPPOS DE LIDERAZGO



LIDERAZGO NATURAL

LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL



LIDERAZGO BUROCRATICO

LIDERAZGO ' ' DE LA CURVA' '

CARACTERISTICAS DEL LIDERAZGO DE EMPRESARIAL

- BUENA CAPACIDAD DE COMUNICACION
- BUENA CAPACIDAD DE MOTIVACION DEL EQUIPO
- EUTUSIASMO
- CAPACIDAD DE RESOLUCION
- ORGANIZACION Y CAPACIDAD PARA GESTIONAR LOS RECURSOS
- VISION DE FUTURO
- CAPACIDAD DE NEGOCIACION
- DISCIPLINA
- HONESTIDAD

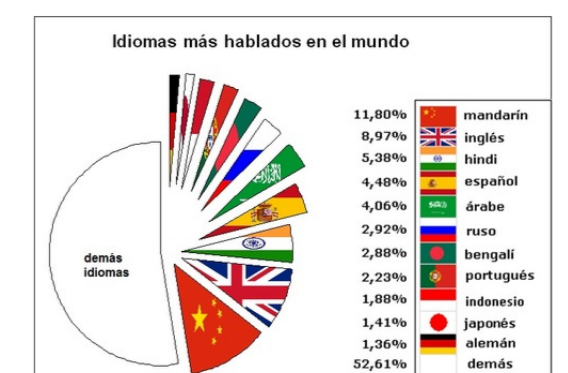
EL LIDERAZGO EMPRESARIAL



PENSAMIENTO SISTEMATICO

SOPORTES PARA EL PENSAMIENTO SISTEMATICO

UN IDIOMA UNIVERSAL



ESTRATEGIAS PARA EL PENSAMIENTO SISTEMATICO

BENETICOS



Mi Universidad

Nombre del Alumno : **GABRIELA MONSERRAH HERRERA CRUZ**

Nombre del tema : **PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO**

Parcial : **TERCER**

Nombre de la Materia : **DIRECCION Y LIDERAZGO**

Nombre del profesor: **LUIS MIGUEL HERNANDEZ**

Nombre de la Licenciatura : **ARQUITECTURA**

Cuatrimestre. **SEPTIMO**

Lugar y Fecha de elaboración

Bibliografía

□ <https://www.gestion.org/tipos-de-liderazgo/>

□ <https://www.uv.es/seoane/boletin/previos/N76-4.pdf>

<https://www.google.com/search?q=tecnicas+de+negociacion&tbm>.