

A large, dark blue version of the UDS logo is centered on the page. It consists of a stylized graphic of three curved lines on the left, followed by the letters 'UDS' in a very large, bold, sans-serif font. Below this, the words 'Mi Universidad' are written in a slightly smaller, bold, sans-serif font.

Nombre del Alumno: Carlos Robinson Sánchez López

Nombre del tema: Tipos de liderazgo y Técnicas de negociación

Parcial: Segundo

Nombre de la Materia: Dirección y Liderazgo

Nombre del profesor: Yesica Dariana Sánchez Sánchez

Nombre de la Licenciatura: Ciencias de la Educación

Cuatrimestre: Séptimo

Lugar y Fecha de elaboración: Ocosingo, Chiapas a 04 de Diciembre del 2022



EL PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO

TIPOS DE LIDERAZGO

LIDERAZGO NATURAL

No es un líder reconocido por un título si no por ese rol que lo representa a la perfección, llegando al punto en el que nadie lo cuestiona, son apreciados por el grupo y nadie lo cuestiona



LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL

Se considera el mas completo y son llamados "auténticos líderes" ya que trabajan desde su auténtico poder y motivación



LIDERAZGO BUROCRÁTICO

Cumple a rajatabla las normas de la empresa de los que mas le conviene para el grupo o lo que cada uno necesita para alcanzar sus objetivos



LIDERAZGO "DE LA CURVA"

Si todo funciona bien el equipo se siente motivado, si la productividad es muy elevada y todo el entorno es satisfactorio, son líderes que construyen algo positivo aquello que puede afectar al grupo



EL LIDERAZGO EMPRESARIAL

Cuando el líder es capaz de influir en los demas para conseguir los objetos y satisfacer las necesidades de la empresa



EL LIDER AUTOCRÁTICO

Asume la responsabilidad en la toma de decisiones, dirige las acciones además de controlar al grupo.
Considera que los trabajadores son capaces de guiarse por si mismos, por lo que hay que saber controlarlos y gobernarlos



características

- seguro
- responsable
- capacidad de liderzgo
- experiencia dentro de la empresa

EL LIDERAZGO DEMOCRÁTICO

Fomenta la participación de la comunidad, dejando que los empleados decidan por sus funciones y puedan tomar decisiones.

Los trabajadores pueden opinar, y no se limitan solo a recibir ordenes.

Los subordinados forman parte de las decisiones de la empresa.



EL LIDERAZGO LAISSEZ FAIRE

Es un liderazgo mas liberal en que el líder tiene un papel pasivo y son los trabajadores los que tienen mayor poder de decisión

Este es un líder liberal que hace y deja hacer.

Los trabajadores tienen dependencia operativa y de toma de decisiones

EL LIDERAZGO PATERNALISTA

Tiene confianza en todos sus empleados, su labor es que los empleados ofrezcan mejores resultados, que trabajen mejor y mas, por lo que los incentiva y les ofrece recompensas por lograr los objetivos



EL LIDERAZGO CARISMÁTICO

Es la que tiene capacidad para poder generar entusiasmo en sus trabadores, se destaca por su capacidad de seducción t admiración.

son visionarios e inspiradores tienden a hacer buen uso de la comunicacion no verbal y el grupo se reúne entorno al líder



EL LIDERAZGO LATERAL

Es aquel se basa en la capacidad de influir en las mismas personas de un mismo nivel para conseguir los objetivos comunes.

Se realiza entre personas rango o puesto de una empresa, no es una relación de jefe empleado.



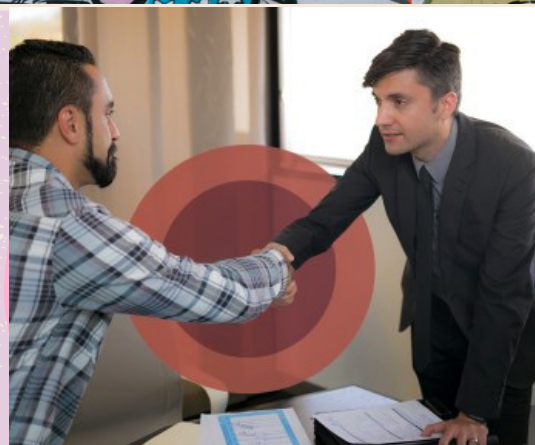
EL LIDERAZGO SITUACIONAL

Es aquel que se adapta a diferentes tipos de liderazgo en función de la situación y el nivel de desarrollo de los empleados, adoptando asi el estilo de liderazgo mas eficaz en cada momento y de acuerdo a las necesidades



TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Negociar es muy parecido a vender, aun que con ciertas diferencias y convencer al cliente. en la negociación es muy similar, se persuade a la otra, donde se da una resolución de conflicto entre dos o mas partes. y esto se da por intereses o un intercambio social para un bien, y se deben beneficiar ambas partes



1. La preparación

Definir lo que se pretende conseguir y como conseguirlo, estableciendo objetivos propios

1. La discusión

Se prosigue a la llamada conversación o intercambio de presentación, quitando agresividad al vocablo discusión

Se exploran los temas que separan a las partes.



3. Las señales

Es el mensaje que a de ser interpretado por el que lo recibe, donde las disposiciones van moviéndose, en algunas acercándose otras distanciándose



4. Las propuestas

Es aquello sobre lo que se negocia, aunque las propuestas puedan ser objetos de discusión



5. El intercambio

En esta fase exige una gran atención por ambas partes ya que se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa

6. El cierre y el acuerdo

Es la parte final donde debe hacerse de forma segura y con firmeza

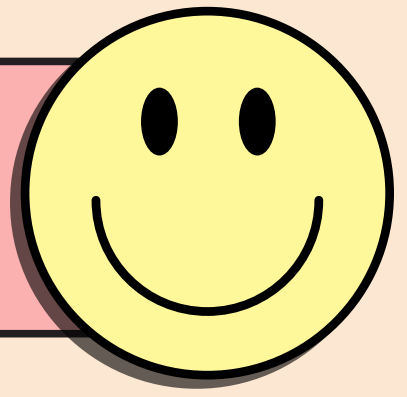
existen dos tipos de cierre:

Por concesión: La fase de intercambio ofreciendo una concesión por conseguir un acuerdo

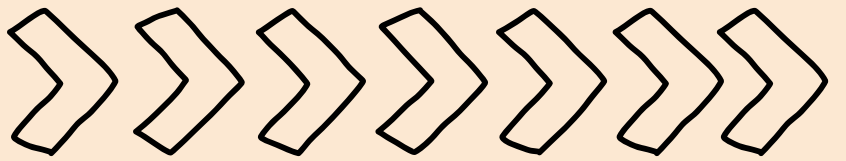
Con resumen: Se hace un resumen de todos los acuerdos alcanzados



TIPOS DE NEGOCIACIÓN



para ser feliz



1. NEGOCIACIÓN DEL PRECIO

El cliente compara el valor del producto con el precio que se le pide y es ahí donde entra en conflicto de interés

2. ESTRATEGIAS PARA LAS OBJECIONES AL PRECIO

Al hablar de precio no se debe decir precio barato ni precio caro, si no mas bien precio bajo o mejor aun, precio adecuado o precio elevado. Ya que barato asimila la mente del cliente y caro puede ser una barrera para el presupuesto del cliente

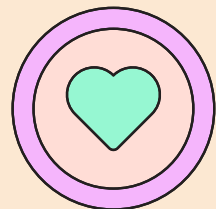
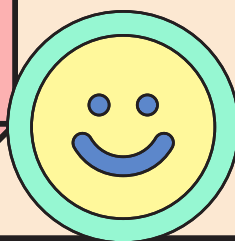


3. ¿COMO PRESENTAR EL PRECIO?

Es conveniente que el vendedor presente el precio cuando ya haya argumentado sobre los beneficios que su producto va a proporcionar al cliente y este haya aceptado

4. ¿COMO VENDER UN PRODUCTO DE PRECIO ELEVADO?

resaltando la calidad del producto, el servicio y la marca, despertando en el cliente la conciencia de calidad



5. ESTRATAGEMAS DE LOS COMPRADORES

Los compradores utilizan ciertos métodos y trucos para sacar provecho de los vendedores



BIBLIOGRAFÍA

ANTOLOGIA. DIRECCIÓN Y LIDERAZGO. PAG.60-92, OCOSINGO. SEPTIEMBRE-DICIEMBRE.