



**Nombre de alumno: Luis Gerardo  
Asencio Sarao.**

**Nombre del profesor: Yesica dariana  
Sánchez.**

**Nombre del trabajo: super nota.**

**Materia: Dirección y Liderazgo.**

**Grado: 7° cuatrimestre.**

**Licenciatura en ciencias de la  
educación.**

Fecha: a 16 de septiembre del 2023.



# El pensamiento de liderazgo.



## Tipos de liderazgo.

### liderazgo natural.

es un lider que cumple a la perfeccion con su papel, toma sus recomencaciones y guías como algo que tiene que cumplir.

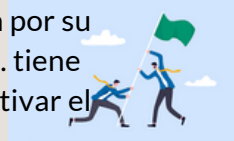
### liderazgo burocratico.

cumple con las normas de la empresa, sin importar las necesidades de la empresa, tiene una rigidez de un aforma muy estricta.



### liderazgo transformacional.

Es mas completo, es un lider que trabaja por su motivacion e inspiración hacia el grupo. tiene como objetivo trasformar, innovar y motivar el equipo.



### liderazgo "de la curva".

lider construye un ambiente positivo, es un lider caulificado que trabaja por el exito del equipo. Al haber productividad el entorno es satisfactorio.



### liderazgo empresarial.

es un lider que influye en sus trabajadores para lograr sus objetivos y necesidades de la empresa, buscando desarrollar el máximo potencial en la empresa y los trabajadores.



### liderazgo autocrático.

el lider es el único que tiene el poder de tomar las decisones y responsabilidades, el da las ordenes a cumplir por sus trabajadores los cuales obedecen.



### liderazgo democratico.

es un lider que fomenta la participación de sus trabajadores, toma en cuenta las opiniones de los demas, fomenta la comunicación, orienta, motiva, etc.



### liderazgo laissez faire.

es un tipo de liderazgo liberal, el lider es pasivo, los trabajadores los empleados tiene un mayor poder de decisión, toman las decisiones.



### liderazgo paternalista.

se relaciona con los subordinados, el lider crea un entorno familiar respetando la jerarquía, se porecupa por sus trabajadores, los motiva por medio de recompensas o premios. Es un lider que no pide opiniones, los empledos las obedecen.

### liderazgo carismatico.

es un lider que entusiasma a sus trabajadores y los escuha, logrando que sus trabajadores den lo maximo. Asume las decisiones



### liderazgo lateral.

basado en influir en los empleados del mismo nivel, distribuye las tareas a desempeñar, para conseguir los objetivos. Busca soluciones y acepta opiniones.



### liderazgo situacional.

Adopta varios tipos de liderazgo dependiendo de la necesidad y la situación en la que se encuentre la empresa.



## Pensamiento sistémico.



### Caracteristicas.

sirve para modelar sistemas completos, es un enfoque disciplinado para examinar los problemas de forma más completa y precisa antes de que actuemos. Se puede aplicar en actuaciones familiares, personales, hijos, finanzas, la economia, las organizaciones y en las empresas.

### Beneficios.

permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, dentro de una empres, negocio o área de trabajo. Tambien nos ayudara a optimizar los procesos, la obtención de metas y la obtención de una planeación estructurada.



# \* técnicas de negociación.\*

## La preparación.

Se define lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, se establecen los objetivos propios y hasta donde se puede ceder.

## La señales.

se utiliza para indicar la disposición a negociar, es un mensaje interpretado por el que lo recibe.



## La discusión.

conversan, intercambian o presentan el tema, de manera calmada y separándolo en partes para conocer las actitudes e intereses.

## Las propuestas.

es aquello que se desea negociar, una oferta o petición diferente a la inicial.

## El intercambio.

es la más intensa, en esta fase se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa. Si se concede se debe obtener algo a cambio.

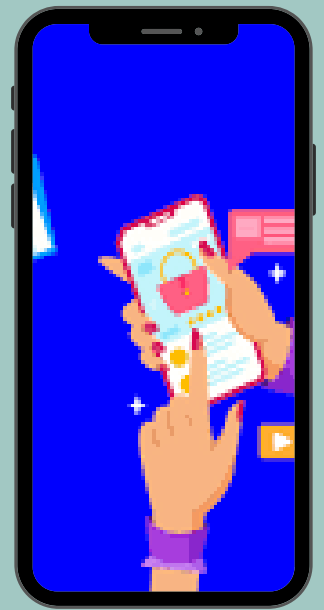


## El cierre y el acuerdo.

En dicha fase el acuerdo se cierra, se da por culminada, ambos satisfacen las necesidades de cada uno.

## *como vender un producto.*

- Enfócate en el comprador. Investiga antes de iniciar una conversación.
- Antes que nada, genera empatía.
- Define tu buyer persona.
- Primero, genera valor y, luego, vende.
- Haz preguntas y escucha.
- Ten en cuenta los aspectos psicológicos.
- Adapta tu enfoque al comprador.



## Beneficio.

Un beneficio es el uso positivo que un cliente hace de una característica del producto o servicio, y que le ayuda a cubrir una necesidad o deseo específico.