



**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 decisiones 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.



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



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 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