

**Nombre del alumno: Cynthia Darineli
Ascencio Lopez**

**Nombre del profesor: Yesica Dariana
Sanchez**

Licenciatura: Ciencias de la Educación

Grado: 7° cuatrimestre

Materia: Dirección y Liderazgo

Nombre del trabajo: Super Nota

Ocosingo Chiapas, a 16 de octubre de 2023.

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

TIPOS DE LIDERAZGO

El liderazgo no es igual para todos. Cada líder tiene su propia personalidad y experiencia que influye en su estilo particular. En este sentido nos podemos dar cuenta que liderar también implicaría de las actitudes de los líderes de su equipo de trabajo.



LIDERAZGO NATURAL

este tipo de liderazgo es conocido como un título que representa un rol, lo cual no se cuestiona, sino que se toma sus recomendaciones y guías.

es un estilo de liderazgo que poseen personas que surgen como líderes de grupos o equipos de trabajo de forma espontánea, sin haber sido nombrados líderes o dirigentes formalmente.



LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL EL MAS COMPLETO

es considerado el más completo, lo cual es que los líderes actúan bajo esquemas que son llamados auténticos líderes estos se encargan de trabajar desde su auténtico poder de motivación e inspiración hacia el grupo. Su objetivo es innovar y motivar al equipo.



LIDERAZGO BUROCRATICO

El líder burocrático dirige a sus empleados a la consecución de objetivos y tareas en base a unas normas estrictas y concretas; en base a la política de la empresa.



LIDERAZGO "DE LA CURVA"

El líder de la curva procura un entorno satisfactorio, donde los empleados se sientan motivados para que la productividad también sea elevada, es lo más parecido a la felicidad en el trabajo. La felicidad siempre se relaciona con una curva. De ahí, el nombre del liderazgo de la curva. Son líderes muy bien cualificados y que trabajan por el éxito del equipo.



EL LIDERAZGO EMPRESARIAL

se refiere a la capacidad de una persona para dirigir, guiar e influir en el comportamiento y el trabajo de otros hacia la consecución de las metas de negocio. Además para poder ser líder es capaz de influir en los demás para poder conseguir los objetivos y satisfacer las necesidades de la empresa.



EL LÍDER AUTOCRÁTICO

Es quien asume las responsabilidades y toma las decisiones, es el que dirige las acciones y además controla al trabajador, asimismo el líder toma las decisiones como las responsabilidades. Un líder autocrático se gobierna a sí mismo.



EL LIDERAZGO DEMOCRATICO

fomenta la participación activa de los miembros del equipo y promueve la transparencia y la colaboración.

este tipo de liderazgo, el líder puede influir en el comportamiento y en el proceso de toma de decisiones de todos los miembros del equipo, pero les permite a los miembros a participar, dar opiniones



EL LIDERAZGO LAISSEZ FAIRE

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

Este tipo de líderes ofrecen muy poca orientación al grupo y otorgan total libertad a los miembros del equipo para tomar decisiones.



EL LIDER PATERNALISTA

Este líder tiene la confianza en sus empleados, su labor es que los trabajadores ofrezcan mejores resultados, de tal manera un líder ofrece consejos a los trabajadores para así conseguir resultados favorables.



EL LIDERAZGO CARISMÁTICO

El liderazgo carismático es un enfoque en el que los líderes aprovechan su personalidad y capacidad de persuasión para influir en los demás. El estilo de liderazgo carismático depende en gran medida del carácter y de las acciones del líder en lugar de seguir los procesos establecidos que sirven para mantener a las personas motivadas y concentradas.



EL LIDERAZGO LATERAL

El liderazgo es la capacidad de influir en las personas para conseguir objetivos comunes.



EL LIDERAZGO SITUACIONAL

es un modelo de liderazgo que consiste en conocer las necesidades, la preparación y las capacidades de cada miembro del equipo para saber adaptar el estilo de liderazgo a cada situación.



PENSAMIENTO SISTEMÁTICO Y LIDERAZGO

EL PENSAMIENTO SISTEMÁTICO

Este pensamiento nos habla de las actitudes del ser humano, lo cual se caracteriza en la habilidad de resolver problemas dentro de un sistema complejo, tomando una perspectiva que tiene en cuenta la totalidad del sistema y analizando la interacción de sus partes.



LA ACTUAL SOCIEDAD

La actual sociedad del conocimiento, pasa del concepto de "mano de obra", de tal manera esto nos habla de las organizaciones en lo cual depende de la acción, si no también de la interacción y la comunicación.



METODOLOGIA

En general el pensamiento sistemático se caracteriza por los siguientes pasos:

- 1._La visión global: la construcción de un modelo global donde se observa de manera general el comportamiento del sistema.
- 2._Balance del corto y largo plazo: el pensamiento sistemático se construye un modelo capaz de mostrar el comportamiento que lleva al éxito en el corto plazo.
- 3._reconocimiento de los sistemas dinámicos complejos e interdependiente: constituye modelos específicos para las situaciones bajo observación.



BENEFICIOS

Es un pensamiento sistemático que permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como tales existen en algunas empresas ya sea de negocios o áreas de trabajo.



UN IDIOMA UNIVERSAL

Más que una herramienta para resolver problemas, se considera que es más potente como lenguaje, pues expande nuestro modo de abordar los problemas complejos.



TECNICAS DE NEGOCIACION

TECNICAS DE NEGOCIACION

Es importante que cualquier persona que negocia conozca estas técnicas para que pueda alcanzar los mejores acuerdos. El uso y el buen manejo de las técnicas de negociación proporciona la habilidad para poder conseguir algo que previamente nos hemos propuesto.



LA DISCUSION

En esta fase se conoce como conversación, intercambio o presentación.



LAS PROPUESTAS

Son aquellas que se negocia o se negocian las discusiones, aunque las propuestas pueden ser objetos de discusión.



EL CIERRE Y EL ACUERDO

En este punto es considerado la finalidad o el cierre de una negociación donde llegan a un acuerdo, también en la negociación debe hacerse de forma segura y con firmeza.



1. Preparación e investigación
2. Prospección de clientes
3. Evaluación de la necesidad
4. Presentación del producto
5. Gestión de objeciones y dudas
6. Cierre de la transacción
7. Servicio postventa

COMO VENDER UN PRODUCTO



BENEFICIOS

1. Mejores estrategias de ventas
2. Guía de acción para vender mejor
3. Optimización de métodos de venta
4. Mejor predictibilidad de ventas e ingresos
5. Mayor valor de vida del cliente
6. Mejor experiencia de usuario



LA PREPARACION

Es la fase de preparación, donde hay que definir lo que se pretende conseguir y como conseguirlo.



LAS SEÑALES

Las señales es considerado un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo.



EL INTERCAMBIO

Es la fase donde todo el proceso de negociación es intensa, y exige una gran atención, de tal manera se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa. Cual quier propuesta o concesion debe ser condicional, esto nos quiere decir que debe obtener algo a cambio.



NEGOCIACION DEL PRECIO

Acordar el precio es importante para ambas partes. Los clientes quieren comprar al mejor precio posible y con las mejores condiciones. El vendedor quiere cerrar la venta con los mayores beneficios para su empresa.

Debemos tener presente que la negociación del precio empieza cuando el cliente está convencido de nuestra propuesta y está dispuesto a comprar sólo nos falta acordar el precio.



VENTAJAS

Además de brindar buena información de un producto a las personas adecuadas, es importante traducir las características del producto en beneficios. Esto hace que sea más fácil para el cliente ver por qué debe comprar el producto. Piensa en cosas como: ¿El producto hará que la vida del cliente sea más fácil?

- ¿El producto creará una sensación de lujo?
- ¿El producto es algo que muchas personas pueden disfrutar?
- ¿El producto es algo que se puede utilizar por mucho tiempo?

