



NOMBRE DEL ALUMNO: KARELI YAZMIN PALACIOS ROBLERO

NOMBRE DEL PROFESOR: RUBEN EDUARDO DOMINGUEZ

NOMBRE DEL TRABAJO: SÚPER NOTA

MATERIA: DIRECCION Y LIDERAZGO

GRADO: 7MO CUATRIMESTRE.

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS A 14 DE NOVIEMBRE DEL 2023



El estilo de liderazgo remite a la conducta que toma el líder en relación con sus subordinados con la finalidad de alcanzar objetivos o metas organizacionales



Liderazgo autocrático en este estilo predomina la dominación e imposición.



Liderazgo democrático este estilo es participativo e incluyente

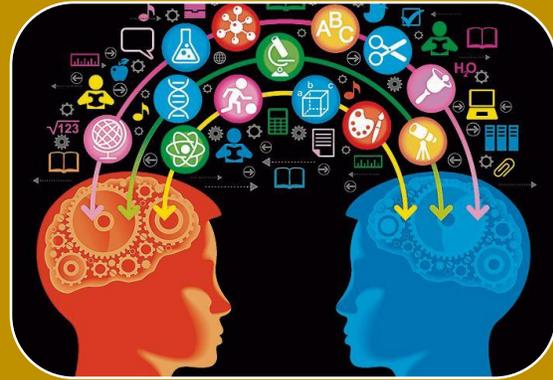


Liderazgo participativo es un estilo en el cual existe la libertad y responsabilidad individual como grupal.

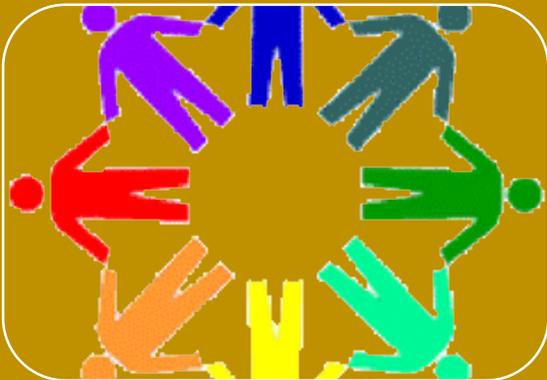
ESTILOS DE LIDERAZGO



El lider debe visualizar en forma integral la interaccion de los elementos que identifican a la personalidad de una organizacion



La cultura organizacional o la forma en que se hacen las cosas, son valores compartidos y tambien son el eje entorno al cual se interrelacionan las demas variables



Un lider sistematico es aquel que sabe equilibrar la interaccion de sus habilidades tecnicas, humanisticas y conceptuales para modelar la relacion lider-seguidor.



Si se describen las habilidades tecnicas, se puede relacionarlas con la asertiva percepcion e interpretacion de los numeros, los procedimientos, los metodos etc.

EL LIDERAZGO Y EL PENSAMIENTO SISTEMICO, BASE Y PRINCIPIOS DE UN LIDER SISTEMICO



El lider estrategico se distigue por sus particulares características, tienen siempre en mente los resultados a seguir, con una vision del negocio que les diferencia del resto



visionario posee una vision, tanto del entorno, como del producto o servicio



LIDER ESTRATEGICO E IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN EN EL LIDERAZGO



Resulta de vital importancia que el líder tenga una vision importante para analizar problemas y tomar desiciones



Un problema es simplemente una dificultad que lleva a lo que es discutible , cuestionable o dudoso.



Un jefe, un ejecutivo, es por definicion, el que toma las decisiones.



EL PAPEL DEL LIDERAZGO EN LA SOLUCION DE PROBLEMAS Y NEGOCIACION

## Definición y características de negociación



La negociación es la relación entre dos o más personas sobre una cuestión que es conflictiva.



## SOLUCIÓN DE CONFLICTOS

**CONCÉNTRATE EN LA SOLUCIÓN** 

¡NUNCA HABLES DE LA TERCERA, ESTO ES GENERAL!  
SUSTENGA Y CONTRASTA SUS IDEAS, HABLE DE LA  
REPERCUSIÓN, LAS CONSECUENCIAS Y SOBRE  
TU RESERVA QUE EL OBJETIVO ES  
PROPORCIONAL PARA SOLUCIONAR, ASÍ LA OTRA PARTE  
TE DARA MÁS ESPACIO. PENSAR EN NEGOCIOS

**REVISE SU MENSAJE VARIAS VECES**

➤ LÍNEA CLARA O LINEA DE COMERCIO,  
ELIMINE DEL MUNDO CUALQUIER INCÓGNITA O  
ALGUNAS ALTERNATIVAS EN LA NEGOCIACIÓN, REVISE  
Y CORRIJA COMO SI FUERA UN MENSAJE  
BIBLIOTECA, UNA OGA O PASSE MAL CUMPLA  
PARA RESOLVER SU INTERÉS

**ANTICIPAR** 

ANALICE LAS POSIBLES RESPUESTAS Y ESTO  
REPARAR (A) PARA RESPONDERLAS CON CALME  
Y RESPONSABILIDAD, COMO QUE DICEA Y COMO  
HACER EL PUNTO INTERMEDIO



**4) Incluye** 

DE ESPACIO A LA OTRA PERSONA DE HACER  
Y AUTÉNTICAMENTE ESCUCHAR  
MEJORA IDEAS, CONTRASTA NUEVAS IDEAS  
A PARTIR DE LOS COMENTARIOS DE LA OTRA  
PERSONA.

**5) Cuando Deba Reconocer Algo es  
un "NO" Redondo.**

SI LE ES IMPRESIONABLE ACORDAR EN ALGÚN  
O IDEA, PREGUNTA COMO Y COMO JUNTOS  
EN PRÁCTICA, LOS PLANES A SEGUIR PARA LA  
PERMANENCIA Y VUELTA A LO QUE ES BUENO EN  
MOMENTO, ASÍ LA PERSONA SABRÁ QUE LE  
ESTACIONARÁ Y NO SE SIENTE AMENAZADO, HAGA  
PANI EL ACUERDO EN LOS DICHOS TÉRMINOS.

El objeto de la negociación es llegar a un acuerdo para las dos partes siempre y cuando la negociación se realice en la zona de reserva en donde ambos negociadores obtengan o cedan ventajas.



El concepto de conflicto no tiene una definición clara, pero la mayoría de las personas reconoce sus manifestaciones, son sinónimos de conflictos: la lucha, la pugna y la dificultad, y esta ligada con el desacuerdo, la discrepancia y la polemica.

CARACTERÍSTICA DE  
LA NEGOCIACIÓN Y  
CONCEPTO DE  
CONFLICTO