



Nombre de alumno: Fabiola Cruz Gomez

**Nombre del profesor: Yesica Dariana
Sánchez Sánchez**

**Nombre del trabajo: Super Nota
(Pensamiento de Liderazgo)**

Materia: Dirección y Liderazgo

Grado: 7° Cuatrimestre

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

TIPOS DE LIDERAZGO

conjunto de acciones de los líderes, como lo perciben sus empleados, representando sus habilidades y actitudes en la práctica.

LIDERAZGO AUTOCRATICO

Se ordena lo que se debe hacer, la comunicación no es igualitaria, al subordinado se le exige obediencia.



LIDERAZGO DEMOCRATICO

Toma en cuenta las opiniones de los subordinados, la comunicación es descendente y ascendente.



LIDERAZGO PARTICIPATIVO

El líder tiene la mínima participación, supervisa a los subordinados desde la distancia y le da la libertad de actuar conforme a su criterio y responsabilidad.



OTROS

LIDERAZGO POBRE: Muestra poco interés a los subordinados y se esfuerza poco para cumplir sus tareas.
LIDERAZGO HACIA LA TAREA: muestra interés por las tareas, pero muy poco a los subordinados.



CARACTERISTICAS DEL PENSAMIENTO SISTEMATICO

Colaborar entre líder y seguidores, la acción de dirigir sea reciproca, de modo que la relación de mandar y obedecer sea alternativa.

| | |
|--|--|
| Motiva la interrelación. | Propone soluciones considerando la situación y el entorno. |
| Integra diversas disciplinas en un cuerpo coherente. | Proporciona la mayor cantidad posible de perspectivas. |
| Señala interdependencias y la necesidad de colaboración. | Integra el análisis de situaciones y conclusiones. |

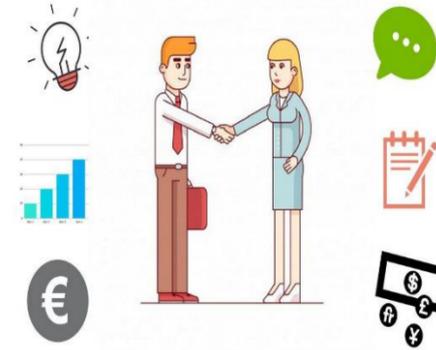
BENEFICIOS

Coadyuvar y respaldan a la organización en su desarrollo, en las organizaciones, la relación entre jefe y colaboradores es un sistema abierto.



TECNICAS DE NEGOCIACION

Entre dos personas
Entre una persona y un grupo
Entre grupos.



NEGOCIACION ACOMODATIVA

este tipo de técnica de negociación se pone en práctica cuando una de las partes asume la posición de perdedor, y es usada para obtener ganancias a futuro.



NEGOCIACION COMPETITIVA

consiste en tomar una posición agresiva, para obtener mayores beneficios a su favor.



No tengo los \$3,000 que me pide Oscar y a ti también te urge venderlo así que te ofrezco \$2,600

NEGOCIACION COLABORATIVA

la técnica colaborativa pretende llegar a acuerdos beneficiosos para ambas partes, cada parte actúa de manera asertiva con el propósito obtener beneficios mutuos.



NEGOCIACION EVITATIVA

se pone en práctica cuando una de las partes considera que no obtendrá los beneficios esperados en el acuerdo, por eso uno de los negociadores de las partes decide no negociar.



PONER EL PRODUCTO EN OFERTA PARA QUE LOS CLIENTES COMPREN.



VENTAJAS

El producto es de buena calidad, tiene suficiente espacio, duración de la batería, ajuste a su medida y se puede llevar donde sea, puedes trabajar con ella y resiste a salpicaduras, al agua y polvo.

BENEFICIOS

El Cliente ahorra el 40% con este producto, también tiene la opción de pagar a meses sin intereses, o de acuerdo a sus necesidades.