

# LA RELACIÓN DEL LIDERAZGO.

## NEGOCIACIÓN.

Negociar es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias. Ya hemos dicho que vender es persuadir, convencer al posible cliente para que piense y actúe como el vendedor quiere que este actúe y, siempre, en beneficio de ambas partes.



## RESOLUCIÓN DEL CONFLICTO.

Debe procurarse que los conflictos que aparezcan se resuelvan lo más pronto que sea posible y de modo que, sin lesionar la disciplina, produzcan el menor disgusto a las partes.

Indica la necesidad de resolver los problemas que surjan durante la gestión administrativa al momento en que aparezcan; ya que al no tomar una decisión en relación con un conflicto por insignificante que parezca, puede originar que éste se desarrolle y provoque problemas graves colaterales.

Nombre: Yahir Aguilar Sicalhua.

Cuatrimestre: 7.

Carrera: Ingeniería en Sistemas Computacionales.



## TIPOS DE LIDERAZGO.

### LIDERAZGO:

NATURAL.

TRANSFORMACIONAL – EL MÁS COMPLETO.

BUROCRÁTICO.

“DE LA CURVA”.

EMPRESARIAL.

AUTOCRÁTICO.

DEMOCRÁTICO.

Laissez faire.

PATERNALISTA.

CARISMÁTICO.

LATERAL.

SITUACIONAL.