

Roy J. **Lewicki**
David M. **Saunders**
Bruce **Barry**



Fundamentos de

Negociação

5ª edição

**Mc
Graw
Hill**
Education



Resumo de Fundamentos de Negociação

Um texto sucinto mas completo sobre o tema da negociação, elaborado por três profundos conhecedores do assunto com o intuito de atender cursos de graduação, programas de educação de executivos e como leitura complementar em cursos similares.

Dividido em três segmentos, aborda desde a gestão de conflitos até os aspectos psicológicos e os contextos sociais das negociações.

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)