

**Dante Pinheiro Martinelli**  
**Flávia Angeli Ghisi Nielsen**  
**Talita Mauad Martins**  
(Organizadores)

**2<sup>a</sup>**  
edição



# *negociação*

**conceitos e aplicações práticas**



**Editora**  
**Saraiva**

[www.saraivauni.com.br](http://www.saraivauni.com.br)

# Resumo de Negociação. Conceitos e Aplicações Práticas

Esta obra tem a preocupação principal de mostrar como a visão sistêmica pode ser importante para tornar as negociações mais estratégicas, principalmente nas atividades empresariais. Ao tornar as negociações mais abrangentes, com uma visão mais ampla, dá-se um passo fundamental para torná-las mais estratégicas, ou seja, voltadas para uma visão de longo prazo, buscando um relacionamento que seja duradouro, em uma relação que possa satisfazer todas as partes envolvidas na negociação.

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