



FERNANDO FILARDI  
EDUARDO MURAD

# NEGOCIAÇÃO EMPRESARIAL

# Resumo de Negociação Empresarial

Este livro apresenta os principais conceitos e as ferramentas, técnicas e estratégias fundamentais de negociação com o intuito de melhorar o desempenho dos profissionais e orientá-los a planejar e agir estrategicamente em um ambiente de constantes mudanças e em conformidade com a lógica do mercado.

Além disso, por meio de exercícios práticos, ajuda a desenvolver a habilidade crítica de negociação, imprescindível para a sobrevivência empresarial.

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