

Sérgio Kazuo Tsuru

NEGOCIAÇÃO

**Fundamentos,
Características e
Estratégias**

JURUÁ
EDITORA

Resumo de Negociação. Fundamentos, Características e Estratégias - Minibook

A Negociação está cada vez mais presente no nosso cotidiano. A globalização aproximou os países, culturas e costumes e junto veio a necessidade da formação em blocos e a consequente interdependência maior entre os povos.

Vivemos num ambiente típico de mudanças e conflitos. Essa realidade do mundo em transformação fez com que jogos de interesses se choquem e surjam os conflitos que interferem no processo relacional entre as pessoas, os grupos e as organizações.

O que antes parecia ser distante às organizações se tornou próximo e o que parecia ser interpretação certa, passou a ser duvidosa. Os líderes, gestores das organizações e dos governos também estão tendo que se readequar dentro de uma visão mais holística, sustentável, ética e de resiliência.

Procuramos através de uma linguagem clara e objetiva, porém sem deixar de lado o aspecto técnico, mostrar a importância do processo de negociação dentro deste contexto. O desenvolvimento da capacidade de perceber, entender e processar as próprias emoções e por outro, passou a competência desejada diante de conflitos e jogos de interesses, onde o urgente passou a ser muitas vezes urgentíssimo.

Diante disso, o livro apresenta em síntese o processo de negociação, sua importância, razões e os princípios norteadores, porém tendo como foco principal a negociação em ambiente organizacional com fins lucrativos e em âmbito nacional, voltados à indústria, comércio ou serviços.

Em sua parte central, a obra se propôs a tratar os fatores que envolvem uma negociação, as suas características, estilos e habilidades e os principais tipos de negociação. Houve destaque da comunicação verbal e não verbal no relacionamento dentro da ética por entender que a capacidade de relacionamento é vital para todo o negociador.

A última parte foi constituída por estratégias e táticas de negociação, onde os entendimentos dos aspectos técnicos citados foram convertidos em ações voltadas à competência, fatores chave e técnicas de negociação.

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