Publicações FGV Online

COLEÇÃO GESTÃO EMPRESARIAL

Negociação

Jaci Corrêa Leite

FGV
EDITORA
IDE
• online

Resumo de Negociação

Negociação é, antes de tudo, uma questão de prática. Nada substitui aquilo que só se revela no dia a dia, no contato pessoal, na sutileza dos detalhes de cada negociação.

Entretanto, o uso de modelos e de técnicas estruturadas pode auxiliar o negociador no processo que compreende a organização de seus pensamentos, a análise do contexto, a avaliação das possíveis alternativas e, finalmente, a escolha de qual será sua próxima ação.

Nesse sentido, em Negociação, apresentaremos uma visão clara e abrangente dos diversos componentes intrínsecos a uma negociação e da forma pela qual esses componentes se relacionam. Buscaremos, ainda, analisar e mapear o contexto externo em que se insere a negociação, de modo a compreender os diversos atores e as diversas forças que motivam e pressionam as partes diretamente envolvidas.

Acesse aqui a versão completa deste livro