

NEGOCIAÇÃO

SILVA, Cláudia Márcia de Araújo¹

COSTA, Júlio César²

¹ Graduanda em Administração – Universidade Vale do Rio Verde – Betim/MG. 2012

¹ Orientador- Professor UNINCOR.

Palavras chave: Negociação, Poder nas organizações, Poder.

Resumo

O presente trabalho baseou-se em uma pesquisa bibliográfica sistematizada sobre como é o processo de negociação e suas principais etapas, identificando ferramentas e recursos necessários e ou utilizados em um processo de negociação. O poder da Negociação será demonstrado a partir de avaliações relevantes de como o conjunto de algumas habilidades influencia as pessoas e organizações em âmbitos gerais. Para alguns autores a negociação depende de teorias que devem ser muito bem aprendidas para ser bem aplicada, a negociação é uma atividade que deriva de experiência e pratica. No consenso geral existe um conjunto de características que são determinantes para o sucesso de um acordo. Neste contexto o presente artigo pretende abordar a importância dos processos de negociação em todas as áreas partindo de seus princípios básicos, e etapas fundamentais nos processos. As negociações podem ser; Pessoais, comerciais, políticas, jurídicas, sociais entre outras.
