

Dante Pinheiro Martinelli

NEGOCIAÇÃO EMPRESARIAL

ENFOQUE SISTÊMICO
E VISÃO ESTRATÉGICA



2^a
edição


Manole

Resumo de Negociação Empresarial

Nesta obra, ressalta-se a importância que o tema negociação vem assumindo, demonstra-se como o conhecimento e a utilização das diversas classificações de estilos de negociação e dos diferentes perfis dos negociadores podem auxiliar no encaminhamento e na solução dos conflitos e, principalmente, apresenta-se a negociação segundo uma visão sistêmica, visando a torná-la estratégica.

A segunda edição, revisada e atualizada, é material imprescindível para estudantes, professores e profissionais da área de administração, que tem na negociação um dos seus principais processos.

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