

DANTE PINHEIRO MARTINELLI

NEGOCIAÇÃO EMPRESARIAL

ENFOQUE SISTÊMICO E VISÃO ESTRATÉGICA



Resumo de Negociação Empresarial. Enfoque Sistêmico e Visão Estratégica

“Negociação Empresarial” pretende mostrar a importância da visão sistêmica na negociação inter-relacionando três níveis: Negociação, Administração e Sistemas. O conhecimento e a utilização das diversas classificações de estilos de negociação e dos diferentes perfis dos negociadores pode auxiliar no encaminhamento e na solução de problemas e conflitos, seja no treinamento empresarial, no dia-a-dia das atividades nas organizações e no tratamento de uma negociação.

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