

NEGOCIAÇÃO INTERNACIONAL

Dante P. Martinelli
Carla A. A. Ventura
Juliano R. Machado



Resumo de Negociação Internacional

Este livro aborda as negociações internacionais no contexto econômico mundial atual. Discute a perspectiva do negociador brasileiro no exterior, avalia a quebra dos paradigmas que se verifica com esse ciclo de mudanças no meio empresarial e apresenta as barreiras e as dificuldades encontradas por um profissional que negocia com culturas variadas. Contextualiza a globalização nesse novo cenário mundial; expõe os conceitos gerais e as diferentes visões de negociação; mostra como tornar as negociações bem-sucedidas partindo-se do conflito até a cooperação; aborda a influência das questões culturais nas negociações de caráter global; estuda as classificações de estilos de negociação; apresenta as principais características e diferenças entre os negociadores espalhados por todo o mundo; discute as questões culturais de maneira mais aprofundada e sua influência nas negociações; enfoca as questões éticas no contexto das empresas e da sociedade; caracteriza os contratos internacionais e a importância cada vez mais intensa que eles assumem (assumem) nas atividades empresariais; ressalta a importância das negociações na celebração de contratos internacionais enfatizando os aspectos envolvidos no planejamento dessas negociações.

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