



## ESTRATÉGIAS E TÁTICAS DE NEGOCIAÇÃO

Trabalho de: JULIA TALINE SCHLOSSER ZALESKI  
(juh\_zaleski@hotmail.com), JULIANA DILLMANN (jubahkirida@yahoo.com.br).  
Orientado por: VALMIR PUDELL (valmirpudell@brturbo.com.br).  
Sociedade Educacional de Três de Maio - Faculdade de Três de Maio

### Resumo:

Este artigo teve como objetivo pesquisar as estratégias e táticas de negociação, a composição do processo da negociação, os elementos que a caracterizam e qual o perfil do negociador. Para tanto, utilizou-se a pesquisa bibliográfica, buscando em livros e sites os assuntos relacionados ao tema. Observa-se, ao concluir-se este estudo, que a negociação é um processo científico, onde se estabelece um problema e busca-se a solução através da elaboração de estratégias e o uso de algumas táticas. No processo de negociação alguns fatores como a informação, o tempo e o poder, são importantes. Matos (2003) ressalta que a negociação é um instrumento eminentemente educacional, pois durante o processo de negociação tem-se um desenvolvimento cultural e de relacionamento humano, no sentido da cooperação e do consenso. Além disso, a negociação auxilia no desenvolvimento do diálogo por ser basicamente conversação. É preciso que o negociador tenha algumas habilidades, como a capacidade de comunicação e liderança. Essas habilidades podem ser aprendidas e aprimoradas, cabendo às organizações darem o suporte adequado para a formação de bons negociadores.

**Palavras chaves:** Negociação, Comunicação, Habilidades.

### Referências

- BAZERMAN, M. H.; NEALE, M. A. Negociando racionalmente. São Paulo: Atlas, 1998.
- CERVO, Amando Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino. Metodologia científica. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1996.
- COHEN, H. Você pode negociar qualquer coisa. 8ª edição. Record. Rio de Janeiro. 1980.
- FISCHER, R. A Arte de Negociar. Seção: Alta Gerência. Emp: Univ. HSM Management, nov-dez 1997 – ano 1, Nº5.
- GIL, Antônio Carlos, 1946. Como Elaborar Projetos De Pesquisa. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- GÜLLICH, Roque Ismael da Costa ; LOVATO, Adalberto; EVANGELISTA, Mário dos Santos. Metodologia da Pesquisa. Normas para apresentação de trabalhos: redação, formatação e editoração. 2.ed. Três de Maio: SETREM, 2007.

JUNQUEIRA, Luis Augusto Costacurta. Negociação, tecnologia e comportamento. Rio de Janeiro: COP Editora, 1991.

KENEDDY, Gavin. Dicionário do negociador. Lisboa: Rolo e Filho, 1991.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. Metodologia do trabalho científico. São Paulo: Atlas, 2001.

\_\_\_\_\_. Metodologia do trabalho científico. 4 ed. – 3. Reimpr. São Paulo: Atlas, 2007.

LAURENT, Luis. Como conduzir discussões e negociações. São Paulo: Nobel, 1991.

MARTINELLI, D. P. Negociação Empresarial: Enfoque Sistemico e Visão Estratégica. 1. ed. São Paulo: Manole, 2002.

MARTINELLI, D.P., ALMEIDA, A P. Negociação e solução de conflitos: do impasse ao ganha-ganha através do melhor estilo. São Paulo: Atlas, 1998.

MATOS, F.G. Negociação: modelo de Estratégia e Estudo de Casos. Rio de Janeiro: Reichmann & Affonso Editores, 2003.

MELLO, J.C.M.F. Negociação baseada em Estratégia. São Paulo: Atlas, 2003.

SANER, R. O negociador experiente: estratégias, táticas, motivação, comportamento, liderança. São Paulo: Senac, 2000.

SHELL, G. Richard. Negociar é preciso – estratégias de negociação para pessoas de bom senso. São Paulo: Negócio Editora, 2001.

STEELE P; RUSSIL R; MURPHY J. Negócio fechado: a arte de negociar. São Paulo: Markon, 1991.

URY, W. L. Supere o Não: Negociando com pessoas difíceis. São Paulo: Best Seller, 2001.

WANDERLEY, J.A. Negociação total: encontrando soluções, Vencendo Resistências, Obtendo Resultados. São Paulo: Gente, 1998.