



X SALÃO DE PESQUISA SETREM

**SA P S**

PESQUISA PROMOVENDO DESENVOLVIMENTO

54ª SALÃO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA  
12ª MOSTRA ESTADUAL DE TRABALHOS DE PESQUISA DA EDUCAÇÃO BÁSICA  
12ª MOSTRA ESTADUAL DE PESQUISA DA EDUCAÇÃO PROFISSIONAL  
11ª JORNADA DE PESQUISA  
8ª FÓRUM DE INOVADORES E INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS



Número do ISSN: 1981-2892

## COMO NEGOCIAR DENTRO DAS ORGANIZAÇÕES

Trabalho de: Felipe Gustavo Rosso ( felipe.gu\_r@hotmail.com), Camila Medeiros Boiczuk ( camila.mb11@hotmail.com).

Orientado por: VALMIR PUDELL ( valmirpudell@brturbo.com.br).

Sociedade Educacional Três de Maio - SETREM

### Resumo

Os gestores estão sabendo como fazer uma boa negociação dentro das organizações? Pensando nesse questionamento, procuramos neste artigo analisar como os profissionais de administração devem aprender a lidar com os desafios e alguns obstáculos quando o assunto é a negociação dentro das organizações. O objetivo deste estudo é conceituar e descrever o processo de comunicação e negociação em empresas modernas. Também se identificou como as pessoas estão se comportando dentro das organizações e se a mesma está se portando de forma correta para um bom desenvolvimento e andamento dos negócios. Utilizou o método dedutivo e pesquisa qualitativa, com embasamento teórico nos autores Fischer, Ury, Patton (2005), Lovato, Evangelista e Güllich (2007), que contribuíram muito para o presente estudo. A pesquisa foi realizada na Disciplina de Gestão de Pequenas e Médias Empresas, no Curso de Administração da Faculdade Três de Maio/RS, no primeiro semestre de 2011. Os principais resultados apontaram que a negociação é extremamente importante e fundamental para as organizações, principalmente quando for uma negociação inteligente e bem proveitosa. Para se fazer uma boa negociação é preciso ter habilidade e planejamento, para que seus argumentos sejam bem interpretados. Como se deve agir em uma negociação, os tipos de negociadores, quais as melhores maneiras para se ganhar uma negociação, mostra que um dos principais segredos de uma boa negociação é antes de expressar suas idéias e planos, saber ouvir atentamente o outro lado, que pode conter informações valiosas que podem influenciar na sua proposta.

**Palavras chaves:** Organização, Negociação, Planejamento.

### Referências

FISCHER, Roger. URY, William. PATTON, Bruce. Como chegar ao sim: a negociação de acordos sem concessões. 2ª Ed. Revisada e ampliada, Editora imago, Rio de Janeiro, 2005.

GÜLLICH, Roque Ismael da Costa; LOVATO, Adalberto; EVANGELISTA, Mário dos Santos. Metodologia da Pesquisa: normas para apresentação de trabalhos: redação, formatação e editoração. Três de Maio: Ed. SETREM, 2007.

<http://www.maurolaruccia.adm.br/trabalhos/comunica.htm>

<http://www.guiarh.com.br/pp134.htm>

<http://papodefato.blogspot.com/2008/07/o-poder-da-negociao-nas-organizaes.html>

<http://www.padremachado.g12.br/fapem/arquivos/Revista>