



X SALÃO DE PESQUISA SETREM

**SIAPS**

PESQUISA PROMOVENDO DESENVOLVIMENTO

54º 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  
9ª FEIRA DE INVENTOS E INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS



Número do ISSN: 1981-2892

## NEGOCIAÇÃO EM EQUIPE

Trabalho de: EDUARDO FRONZA DE FARIAS  
(eduardo\_farias\_@hotmail.com), MATEUS PETERS  
(mateus.peters@hotmail.com), ROBINSON ARTHUR KLEIN  
(robiarthur@hotmail.com).

Orientado por: VALMIR PUDELL (valmirpudell@brturbo.com.br).  
Sociedade Educacional Três de Maio – SETREM.

### Resumo:

Este artigo tem como objetivo contextualizar e fundamentar a importância da negociação em equipe para a empresa, assim como suas variações de acordo com o ambiente e indivíduos envolvidos no processo. Considerando que o mercado atual esta cada vez mais dinâmico e competitivo, as negociações se tornam cada vez mais fator importante para o progresso da empresa. A metodologia utilizada foi pesquisa bibliográfica, descritiva, documental e discussão paralela do conteúdo abordado, foram analisados artigos da revista HSM Management para formalizar o referencial teórico e a metodologia enquadra-se no livro metodologia da pesquisa da SETREM. Com a presente pesquisa foi possível esclarecer e demonstrar a importância de uma equipe ser eficiente e focada em atingir os objetivos organizacionais estabelecidos. Constituir uma equipe de negociação se faz essencial para obter um maior sucesso durante os processos de negociação, uma vez que o futuro de uma organização passa por aproveitar oportunidades de mercado antes de seus concorrentes.

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

### Referências

- WOOD, Jack D. ; COLOSI, Thomas R. As outras negociações: Revista HSM Management (maio - junho 1998).  
FISHER, Roger; URY, William, Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In, Boston: Houghton-Mifflin, 1981.  
STEIN, Janice, Getting to the Table: The Processes of International Prenegotiation, Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1989.  
FISHER, Roger. A arte de negociar: Revista HSM Management (Novembro – Dezembro 1997)  
GULLICH, Roque Ismael da Costa; LOVATO, Adalberto. EVANGELISTA, Mario dos Santos. Metodologia da pesquisa: normas para apresentação de trabalhos: formatação e editoração. Três de Maio:Ed. SETREM, 2007.  
LAKATOS,Eva Maria;MARCONI, Marina de Andrade.Fundamentos de metodologia científica.6 ed. 5º reimp. São Paulo:atlas 1986.