



X SALÃO DE PESQUISA SETREM

SAPE

PESQUISA PROMOVENDO DESENVOLVIMENTO

54º SALÃO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA
12ª MOSTRA ETADUAL DE TRABALHOS DE PESQUISA DA EDUCAÇÃO BÁSICA
12ª MOSTRA ETADUAL DE PESQUISA DA EDUCAÇÃO PROFISSIONAL
11ª JORNADA DE PESQUISA
8ª FEIRA DE INVENÇÕES E INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS



Número do ISSN: 1981-2892

ÉTICA NAS NEGOCIAÇÕES

Trabalho de: KARINE SCHILLING (karine_schilling@hotmail.com), LILIAN VANESSA MÄLLER (lilian@logsolucoes.com.br), ALESSANDRA ZIMMERMANN DAL SOTTO (ale_zimmermann@hotmail.com), FRANCIELLE PANZENHAGEN BORGES (frapborges@hotmail.com).
Orientado por: VALMIR PUDELL (valmirpudell@brturbo.com.br).
Sociedade Educacional Três de Maio - SETREM

Resumo

O cenário acelerado de mudanças e a alta competitividade no mercado impõem às empresas novos desafios e demandas. Produtividade, lucratividade e compromisso social são requisitos básicos para a sobrevivência das organizações. Nesse contexto, tem crescido a percepção sob a perda de ética em negociações comerciais. O presente estudo apresenta a questão da importância da ética nas negociações empresariais. Foi realizada uma pesquisa com abordagem qualiquantitativa, e as técnicas utilizadas foram de questionário e análise dos dados em uma empresa prestadora de serviços no ramo automotivo localizada na cidade de Três de Maio – RS. A pesquisa teve intuito de verificar o nível de conhecimento dos funcionários sobre a ética de uma empresa, referente à negociação. Dos participantes da pesquisa 46% preferem respeitar a atitude do outro, e 62% têm conhecimento sobre o código de ética da empresa. Portanto percebe-se que a empresa vem agindo com ética em seu negócio.

Palavras chaves: Ética, Negociação, Empresa.

Referências

ANDRADE, R.O.B.; ALYRIO, R.D.; MACEDO, M.A.S. Princípios de Negociação: Ferramentas e gestão. 2.a. ed. São Paulo: Atlas. 2007.

CARDIGA, Luis Anderson. Ética nas Negociações: Um comparativo das percepções e comportamentos de brasileiros, norte-americanos e mexicanos. Porto Alegre: Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2002.

FISHER, URY, PATTON, Roger, William e Bruce. Como chegar ao Sim. Rio de Janeiro: Imago Editora, 2005.

GÜLLICH, Roque I. C; EVANGELISTA. Mário L. S; LOVATO, Adalberto. Metodologia da Pesquisa - Normas para apresentação de trabalhos: Redação, Formatação e Editoração. Três de Maio: Editora SETREM, 2007.
<http://pt.scribd.com/doc/7141204/Artigos-NegociaCAo>.