



X SALÃO DE PESQUISA SETREM

SAPE

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 FÓRUM DE INVENÇÕES E INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS



Número do ISSN: 1981-2892

IMPORTÂNCIA DA NEGOCIAÇÃO NO COMÉRCIO DE TRÊS DE MAIO

Trabalho de: MARJORI MARIA STRIEDER (marjoristrieder@yahoo.com.br),
SCHARLES JOSÉ RODRIGUES KIEFER (scharlesjose@gmail.com).
Orientado por: VALMIR PUDELL (valmirpudell@brturbo.com.br).
Sociedade Educacional Três de Maio - SETREM

Resumo

A negociação está presente de modo intenso na vida de todas as pessoas, onde as mesmas se reúnem para negociar algum objetivo, com o fim de gerar sucesso e satisfação aos envolvidos no processo da negociação. A negociação acontece pelo fato de surgirem necessidades que precisam ser atendidas tanto no trabalho, na vida familiar, com amigos, entretanto para que se possa chegar ao acordo é necessário saber ouvir o que o outro tem a falar, e propor. Para LEWICKI (2002) no processo de negociação a comunicação tem grande importância para que a mesma ocorra com sucesso. As etapas da negociação são de grande importância pois é através delas que se conhece as informações do mercado, como concorrência, vantagens, benefícios, e detalhes técnicos do produto ou serviço, conhecer com quem se vai negociar. Pensando nisso, foi realizada uma análise em uma empresa do município de Três de Maio- RS, onde identificou-se a importância da negociação, o caminho a ser percorrido para que a mesma tenha êxito no dia-a-dia. Para a elaboração desse estudo utilizou-se a abordagem qualitativa, o procedimento utilizado foi o descritivo e as técnicas de observação e entrevista. O estudo servirá de ferramenta para todos que tenham necessidades de melhorar seu processo de negociação no ambiente de trabalho. Demonstrando que etapas são importantes e precisam ser bem planejadas. Constatou-se que o presente trabalho apresenta resultados que contribuem significativamente para nosso aprendizado, demonstrando que para uma boa negociação é necessário ter o conhecimento tanto do produto quanto do cliente.

Palavras chaves: Negociação, Planejamento, Conflito, Habilidades Técnicas

Referências

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

LEWICKI, Roy J.; Saunders, David M.; MINTON, John W. Fundamentos da negociação. Porto Alegre, Ed Bookman 2002.

MOREIRA, Júlio Cesar Tavares ET AL. Administração de vendas. São Paulo: Saraiva,2005