



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 FÓRUM DE INOVADORES E INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS



Número do ISSN: 1981-2892

NEGOCIAÇÃO EM EQUIPE

Trabalho de: EDUARDO FRONZA DE FARIAS
(eduardo_farias_@hotmail.com), ROBINSON ARTHUR KLEIN
(robiarthur@hotmail.com), MATEUS PETERS (mateus.peters@hotmail.com).
Orientado por: VALMIR PUDELL (valmirpudell@brturbo.com.br).
Sociedade Educacional Três de Maio - SETREM

Resumo:

Esta pesquisa tem como tema a análise dos processos que envolvem uma negociação entre partes. O estudo tem como problema a possibilidade de melhorar o entendimento dos fatores que influenciam na hora de criar um ambiente favorável para a negociação. Entende-se que a preparação e o planejamento são fundamentais para uma boa gestão na hora de negociar, a possibilidade de variar e possuir técnicas de comandar o diálogo, são de suma importância para se obter sucesso no negócio. 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 importantes 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. 5^o reimp. São Paulo: atlas 1986.