

2016

Negociação



WILLIAM LIMA

Pós Graduado em Gestão de Pessoas e
Coaching.

Negociação

Sumário

Apresentação.....	4
A importância da negociação nos dias de hoje.....	5
Por que é importante negociar?.....	5
Etapas da negociação.....	7
Características de um bom negociador.....	9
O que não deve ser feito na negociação.....	9
Ética e conflito nas tomadas de decisão e negociação.....	10
Ética e negociação.....	11
Retidão e sociedade.....	12
Ética nas organizações.....	13
Ética na tomada de decisão e nas organizações.....	14
Considerações finais.....	15
Referências bibliográficas.....	16