

TÁTICAS NO PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO E CONFLITO

Autor(res)

Sandra Paula Dias Gama
Denise Rodrigues
Taís Souza Da Silva
Isaac Felipe Santos Camaforto
Andréa Aparecida Santos Da Silva
Lilian Conceição Rodrigues Alcantara

Categoria do Trabalho

Trabalho Acadêmico

Instituição

FACULDADE ANHANGUERA

Resumo

A administração de conflitos consiste em escolher as estratégias mais adequadas para lidar com qualquer tipo de situação. O negociador antes de tomar qualquer atitude deve ficar atento a todas as questões que rodeiam a situação, deve-se ter todas as informações necessárias para poder definir as prioridades e necessidades de ambas as partes, e iniciar o contato com segurança. A habilidade de negociação deve ser uma característica marcante nos líderes e naqueles que estão à frente da mediação o líder deve estar preparado para negociar e amparar ambas as partes.