

TÁTICAS NO PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO E CONFLITOS

Autor(res)

Sandra Paula Dias Gama
Caroline Fernandes De Mendonça Da Silva
Jessica Carla Dos Santos Rodrigues Silva

Categoria do Trabalho

Trabalho Acadêmico

Instituição

FACULDADE ANHANGUERA

Resumo

NEGOCIAÇÃO E GESTÃO DE CONFLITOS
Vamos utilizar como definição de negociação e gestão de conflitos o conjunto de atitudes e medidas utilizadas na intenção de sanar uma situação em que duas ou mais pessoas discordam em relação a algum aspecto específico, em diversas áreas da vida, seja pessoal, econômica ou empresarial.
Existem variáveis básicas de negociação, dentre elas negociação distributiva, está associada a um valor, onde um sempre sairá ganhando menos que o outros. Negociação integrativa, existindo assim uma oportunidade de obter novos valores antes de dividi-los.