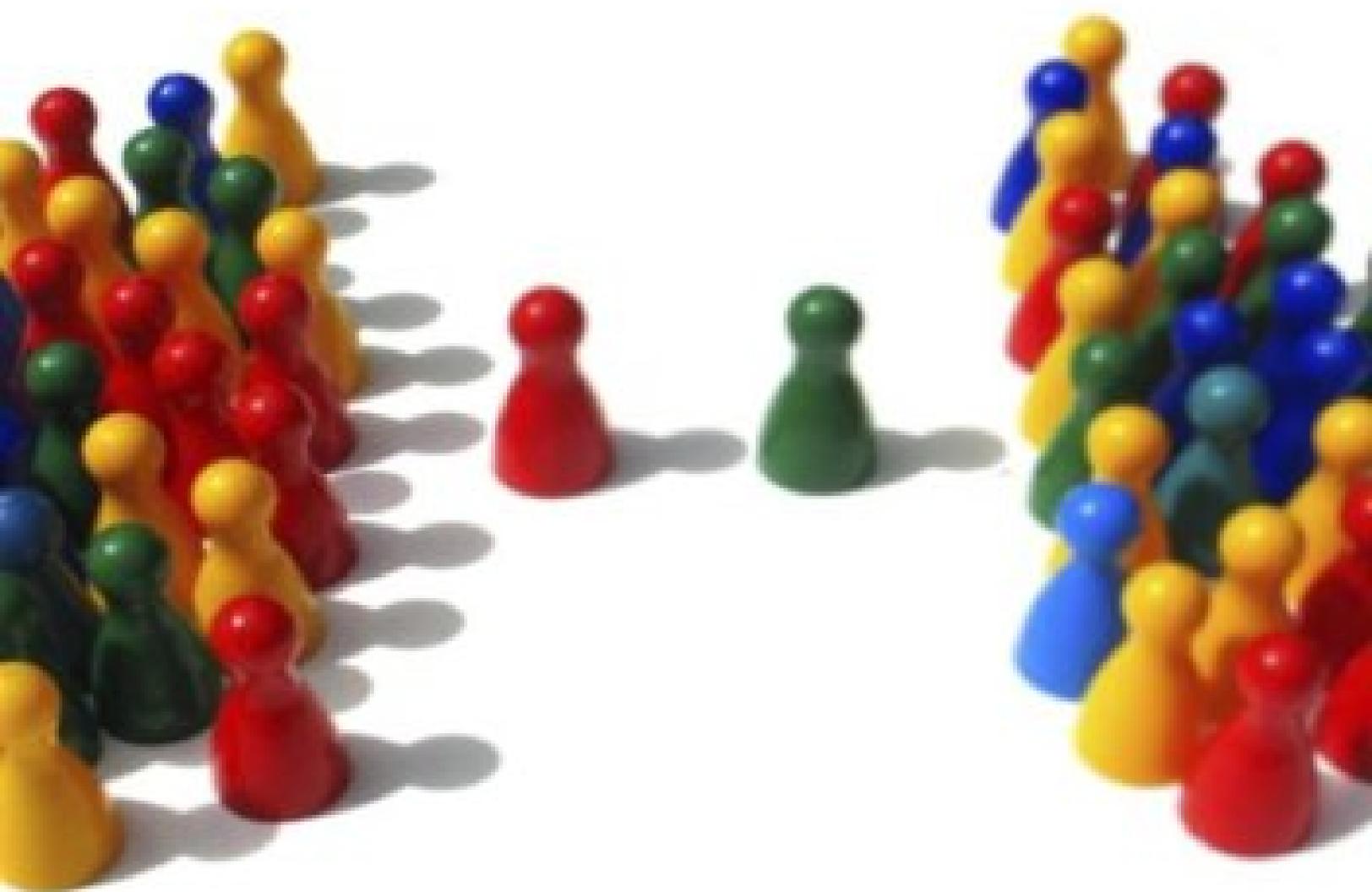


Negociação Ampla

muito além do sim ou do não



Fred Pacheco

Negociação Ampla

O tema da negociação tem extrema importância no mundo empresarial, nos relacionamentos internacionais entre as nações e no relacionamento interpessoal diário. Dada sua importância, este livro buscou diferentes visões, da mais conciliatória a mais competitiva possível, apresentando diferentes técnicas para facilitar a realização de um processo como este. O autor buscou abordar a negociação segundo uma perspectiva científica da comunicação, onde se entende a negociação como uma atividade que acontece quase todo o tempo, no relacionamento entre qualquer pessoa ou empresa, sendo portanto matéria elementar para a vivência de todos. Este livro levou seis anos para ser concluído, pois iniciou-se no meio acadêmico na UFF/RJ e só se completou na vivência profissional de anos na área comercial negociando pedidos, trabalhando relacionamentos e dirimindo conflitos.

[Clique aqui para obter este livro](#)