



Advogados lançam livro que ensina técnicas de negociação

O advogado Sérgio Costa, sócio do escritório L.O. Baptista Advogados Associados, o mestre em economia Marc Burbridge, o engenheiro José Guilherme de Heráclito Lima e a advogada Alessandra Gomes do Nascimento Silva, lançam o livro “Gestão de negociação — Como conseguir o que se quer sem ceder o que não se deve”.

O objetivo da obra é fazer com que o leitor compreenda melhor os processos de negociação e amplie seu repertório de procedimentos.

O livro traz temas como as características do negociador, o papel da emoção, dificuldades no trato de situações e pessoas difíceis, como negociar valores, soluções, táticas e gerenciar o tempo. Também indica caminhos para enfrentar situações difíceis e manter a ética na negociação.

Como dois dos autores são advogados, a obra mostra ainda argumentos que podem ser úteis para a categoria, já que eles dedicam parte do tempo para negociar em nome de seus clientes. Por outro lado, “Gestão de Negociação” contém também conceitos básicos que administradores e negociadores devem saber para satisfazer os interesses de quem representam.

Ficha Técnica

Título: *Gestão de Negociação — Como conseguir o que se quer sem ceder o que não se deve*

Editora: Saraiva

Páginas: 184

Preço: R\$ 39

Date Created

26/07/2005