

## DETALHES DE LIVROS



### CURSO DE NEGOCIACIÓN ESTRATEGICA

**Autor:** *Alfred Font Barrot*, advogado com extensa experiência na contratação internacional de direitos de autor. Professor de Negociação na Faculdade de Direito da Universidade Pompeu Fabra de Barcelona. Director do curso de Negociação Estratégica do IDEC. Dirige cursos e seminários de negociação e gestão de conflitos em numerosas universidades, instituições e empresas é também autor de "Negociaciones, entre la cooperación y el conflicto" (Grijalbo, 1997)

#### Sinopse

O presente manual organiza-se em torno da ideia de que os problemas estratégicos requerem soluções estratégicas. É a partir deste ponto de vista que se articulam os seus objectivos: reconhecer as situações negociais, analisá-las caso a caso e detectar a sua estrutura estratégica; intervir no desenho estrutural de tais situações incluso antes de começar a negociar explicitamente, quando isso seja possível; incrementar o poder de negociação a partir da identificação dos elementos relevantes do conjunto negocial; neutralizar os enganos, as manipulações de percepções, os truques sujos, as pressões, as ameaças e todas as táticas abusivas do chamado negociador duro; aprender as técnicas e estratégias básicas de negociação, tanto as competitivas como as cooperativas, e, em definitivo, desenvolver um procedimento negocial que incentive a criação de valor e os acordos inteligentes e estáveis.

#### Índice

- Introdução e objectivos
- Capítulo I - A gestão do conflito
- Capítulo II - Negociação e interdependência estratégica
- Capítulo III- Negociação e comportamento estratégico
- Capítulo IV- Negociação e poder. A posição de saída
- Capítulo V - Negociação e poder. Estratégias de abertura
- Capítulo VI- A negociação competitiva: reclamar valor I
- Capítulo VII- A negociação competitiva: reclamar valor II
- Capítulo VIII- A negociação integradora: criar valor
- Capítulo IX - Procedimentos imparciais de distribuição
- Guia rápido de negociação
- Guia de autodiagnóstico
- Bibliografia básica

#### Preços:

**Não Sócios € 20,00**

**Vantagem Sócio € 18,00**

- Idioma: Castelhana
- Editora: UOC
- ISBN: 978-84-9788-571-3
- Ano: 2005

**[Comprar](#)**