


Cartaz	Livro	NEGOCIAÇÃO: CONCEITOS E APLICAÇÕES PRÁTICAS
	Competência	VISÃO SISTÊMICA - Veja a descrição da competência
	Resenha	<p>Nas negociações, tanto pessoais quanto empresariais, cada vez mais cresce a importância do saber se relacionar com o ambiente externo, em especial quando se busca uma negociação estratégica, focada no longo prazo e na saudável comunicação entre as pessoas envolvidas no processo de negociação.</p> <p>Este livro, apresenta como enxergar este processo de um ponto de vista sistêmico, de maneira a possibilitar identificar os elementos que influenciam essa negociação, tornando possível a ação sobre eles.</p> <p>Crédito pela sinopse: http://www.saraiva.com.br/negociacao-conceitos-e-aplicacoes-praticas-2-ed-2011-3096091.html</p>
	Habilidades retratadas no artigo que possuem relação com a competência	Análise de situações/cenários; Comunicação verbal; Influência/persuasão; Relacionamento Interpessoal; Visão sistêmica.