

Business Negotiation Program (BNP)

Recomendações de Leitura

Este material foi utilizado como apoio gráfico a uma apresentação oral e, portanto, não representa registro completo do que foi abordado na referida apresentação.

O emprego de todas logomarcas possui caráter estritamente ilustrativo, não indicando parceria, promoção ou qualquer vínculo entre as organizações citadas e a BTC.

Nenhuma das partes deste documento pode ser veiculada, transcrita ou reproduzida sob qualquer forma ou por quaisquer meios — eletrônico, fotocópia, gravação ou outros — sem prévio consentimento por escrito da BTC.

Introdução

Como Chegar ao Sim - William Ury e Roger Fisher. Editora Imago.

Negociação Estratégica

Negociação 3D – David Lax e James Sebenius. Editora Bookman

Táticas

Negocie Para Vencer – William Ury. Editora HSM.

Táticas e estratégias

Consiga o Que Você Quer – Stuart Diamond. Editora Sextante

Dificuldades pessoais

Como Chegar ao Sim com você mesmo - William Ury. Editora Sextante.

Aspectos Emocionais

Além da Razão – Roger Fisher e Daniel Shapiro. Editora Imago.

Negociação no trabalho

Negotiating at Work – Deborah Kolb e Jessica Porter. Editora Jossey-Bass

Persuasão

As Armas da Persuasão – Robert Cialdini. Editora GMT.

