

OS ESTILOS DE NEGOCIADORES E QUESTÕES CULTURAIS NA CONDUÇÃO DAS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS

Júlia de Souza¹
Daniel Agostini Neto²

RESUMO

O comércio internacional está cada vez mais competitivo e o intercâmbio da cultura e economia está sendo vivenciado por todos os países. As preocupações aumentam e os agentes inseridos neste processo necessitam obter conhecimentos, técnicas e habilidades para que as negociações internacionais tenham o final esperado. O negociador internacional tende a se envolver em mais riscos que o negociador doméstico, logo, é necessário inteirar-se quanto à cultura do país ao qual se pretende negociar, a fim de que se conheça suas peculiaridades e costumes. Para que o comércio permaneça fluindo, é necessário que as negociações sejam efetivadas, e para que isto ocorra, devem haver estratégias durante os diálogos entre os agentes envolvidos nos trâmites. Diante disso, o presente trabalho tem como objetivo demonstrar como os estilos de negociação e as questões culturais podem afetar a condução das negociações internacionais. Para alcançar o objetivo do presente trabalho, foram traçados 03 objetivos específicos, os quais são: Destacar a importância da negociação internacional e sua relação com o comércio exterior, identificar a influência dos aspectos culturais no âmbito das negociações internacionais e, por último, expor os principais estilos de negociação e seu reflexo nas negociações internacionais. Realizaram-se pesquisas bibliográficas, de natureza qualitativa com fins exploratórios, em livros e artigos científicos que tratam sobre o tema. Durante o desenvolvimento das pesquisas, pode-se concluir que a análise comportamental durante as negociações aumenta a chance de sucesso nos trâmites negociais, uma vez que esta análise indicará o perfil dos agentes envolvidos e guiará o negociante a tomar atitudes que fortalecerão o relacionamento entre eles.

Palavras-chave: Comércio internacional. Aspectos Culturais. Estilo de negociação

¹ Acadêmicos do Curso de Comercio Exterior, UNIVALI – Campus ITAJAÍ. juliadesouza@outlook.com.br

² Professor (a) do Curso de Comercio Exterior – Campus ITAJAÍ, UNIVALI agostini@univali.br