

PLANO DE ENSINO

CÓDIGO	DISCIPLINA	NATUREZA	ANO
EPO-054	NEGOCIAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO DE CONFLITOS	Obrigatória	2022

CARGA HORÁRIA	PRÉ-REQUISITO
60 h	-----

PROFESSOR RESPONSÁVEL

M.Sc. Adeildo Moacir Costa Magalhães

EMENTA

Conceitos de Negociação e sua evolução. Negociação como instrumento de gestão e liderança de equipes. A importância da comunicação na negociação. Características de um bom negociador. Modelo Integrado de Negociação. Passos do processo de negociação. Introdução à negociação internacional. Estilos comportamentais. Processo da negociação ganha-ganha. Processo, planejamento e preparação de negociações. Formas de abordar conflitos.

OBJETIVO GERAL

Compreender o processo de negociação e a sua importância no nosso dia-a-dia, seja na vida profissional, seja na vida particular.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Adquirir uma visão sistêmica sobre o processo de negociação;
 - ✓ Entender como a realidade pessoal dos negociadores, os cenários de negociação, o conhecimento do assunto/negócio, o relacionamento interpessoal e o processo /sequência a ser percorrido desde o início até o final da negociação, ajudam a obter os resultados desejados;
- Desenvolver a capacidade de negociar, e de tomar a atitude certa, no momento certo, de modo a viabilizar a realização de um negócio em que as partes envolvidas sintam-se satisfeita.

METODOLOGIA

Para atender aos objetivos previstos, a metodologia adotada será:

- ✓ Aulas expositivas com uso de material áudio-visual;
- ✓ Estudos dirigidos e discussão sobre textos e materiais em vídeos;
- ✓ Seminários (a definir);
- ✓ Trabalhos/testes individuais e em grupo;
- ✓ **Prática I:** Simulação de processos de negociação entre os discentes – 06 horas.
- ✓ **Prática II:** Identificação dos Estilos Comportamentais entre os discentes – 02 horas.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

01. Introdução à negociação;
02. A comunicação no processo de negociação
03. Negociação: alguns conceitos básicos;
 - As posturas de negociação
 - Os desfechos de uma negociação
 - As formas de condução da negociação
 - Relação entre a forma de negociar e os desfechos da negociação
 - Diferentes visões de negociação
04. O Modelo Integrado de Negociação;
05. Realidade pessoal dos negociadores;
06. Os cenários e o conhecimento do negócio/assunto;
07. Relacionamento interpessoal;
08. O processo de negociação;
09. Estratégias e táticas de informação, tempo e poder;
10. As táticas ganha/perde;
11. Solução de conflitos na negociação;
12. Como fazer e obter concessões;
13. Negociação e o processo decisório;
14. Aspectos comportamentais do processo de tomada de decisão e solução de problemas;
15. A equipe de negociação e sua organização;
16. Negociação internacional;
17. Um teste: qual a sua habilidade como negociador?

AVALIAÇÃO

A avaliação será processual e contínua, e se dará a partir da observação e análise das atividades desenvolvidas na disciplina. Será realizada em três etapas, de acordo com as seguintes atividades:

1ª UNIDADE	
Atividades	Nota máxima da atividade
Avaliação escrita individual	10,0
Total	10,0

2ª UNIDADE	
Atividades	Nota máxima da atividade
Atividade 1	2,0
Avaliação escrita, individual ou em dupla, à critério do professor.	8,0
Total	10,0

3ª UNIDADE	
Atividades	Nota máxima da atividade
Atividade 2	3,0
Avaliação escrita, individual ou em dupla, à critério do professor.	7,0
Visita Técnica	2,0 (Extra)
Total	12,0

Descrição das atividades:

Atividade 1	Resenha do filme “A arte de Negociar”
Atividade 2	Apresentação escrita de um planejamento de uma negociação e simulação de uma negociação em sala de aula

REFERÊNCIA BÁSICA

GARBELINI, Viviane Maria Penteado. **Negociação & conflitos**. Curitiba: Editora Intersaberes, 2016 ([Biblioteca Virtual](#)).

MACEDO, Marcelo Álvaro da S.; ALYRIO, Rovigatti Danilo; BERNARDES, Rui Otávio. **Princípio de Negociação: ferramentas e gestão**. Atlas: São Paulo, 2007.

WANDERLEY, José Augusto. **Negociação total: encontrando soluções, vencendo resistências, obtendo resultados**. 7ª Ed. Gente: São Paulo, 2003.

WATKINS, Michael. **Negociação - Série Harvard Business Essentials**. Rio de Janeiro: Record, 2004.

REFERÊNCIA COMPLEMENTAR

CARVALHAL, Eugenio do; ANDRÉ NETO, Antônio; ANDRADE, Gersem Martins de. **Negociação e Administração de conflitos**. São Paulo: FGV, 2009.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração nos novos tempos**. 2ª Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de vendas – uma abordagem introdutória:**

transformando o profissional de vendas em um gestor de vendas. 3ª Ed. Barueri, SP: Manole, 2014 ([Biblioteca Virtual](#)).

IAMIN, Gustavo Paiva. **Negociação: conceitos fundamentais e negócios internacionais**. Curitiba: Editora Intersaberes, 2016 ([Biblioteca Virtual](#)).

MARTINELLI, Dante P.; VENTURA, C.A.A; MACHADO, J.R. **Negociação Internacional**. São Paulo: Atlas, 2004.

SCHERMERHORN JR, Jonh R. ; HUNT, James G. ; OSBORN, Richard N. **Fundamentos de comportamento organizacional**. 2ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2005 c.

STONER, James A.F.; FREEMAN, R. Edward. **Administração**. 5ª ed. Rio de Janeiro: LTC, 1999

VANIN, Jorge Alexandre. Processos da negociação. Curitiba: Editora Intersaberes, 2013 ([Biblioteca Virtual](#)).

PERIÓDICOS ON-LINE/LINKS

www.endeavor.org.br

<https://www.youtube.com/watch?v=pPZDZPft8mA>

<https://www.youtube.com/watch?v=8PDLTvJf46g>

<http://idemp-edu.com.br/artigos/22>

<http://www.institutomvc.com.br/artigos/post/comunicacao-e-negociacao>

<https://www.campograndenews.com.br/artigos/estrategias-de-negociacao>