



UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO-OESTE

Reconhecida pelo Decreto Estadual nº 3.444, de 8 de agosto de 1997

Ano	2024
Tp. Período	Segundo semestre
Curso	ADMINISTRAÇÃO (010/I)
Disciplina	2066/I - NEGOCIACAO E GESTAO DE CONFLITOS
Turma	ADN/I

Carga Horária: 68

PLANO DE ENSINO

EMENTA

Conceitos e princípios da negociação. Aspectos sociais, políticos e econômicos da negociação. Tipos de Conflitos. Conflito capital-trabalho. Conflitos políticos e grupos de interesses. Técnicas de administração de conflitos. Ambientes de Negociação: organizações, sindicatos, ambientes econômicos e reuniões de negócios. Mediação, jurisdição e jurisconstrução. Mediação, conciliação e transação. Ética do mediador. Habilidades de relacionamento e tecnologias de negociação.

I. Objetivos

A presente disciplina visa abordar conhecimento acerca do processo de negociação e gestão de conflitos no ambiente empresarial.

II. Programa

1. Importância do conhecimento sobre Negociação e Gestão de Conflitos;
2. Conceito de Negociação e Base Conceitual de Conflitos;
3. Gestão de Conflitos;
4. Processo de Negociação de Conflitos;
5. Processo de Mediação de Conflitos;
6. Processo de Arbitragem de Conflitos;
7. Tendências Emergentes.

III. Metodologia de Ensino

Metodologia: Aulas expositivas e interativas por meio de apresentação de slides em Power Point, Planilhas de Excel, Lives interativas com alunos e outros profissionais com qualificação aos temas que serão trabalhados. Em sala de aula presencialmente através do uso de Multimídia, Quadro, Livros e Exercícios e uso de Computadores Pessoais, para apresentação dos conteúdos e para a execução das atividades. Estudos de casos reais com participação de profissionais qualificados por meio de relatos gravados e interação simultânea por meio de LIVES, além de leituras de artigos científicos e ligação com a temática e atualidade corrente.

IV. Formas de Avaliação

Período presencial: Provas escritas, realizadas bimestralmente, totalizando 2 sendo 8 pts cada uma delas. Participação efetiva na Aula através da resolução de exercícios e elaboração/apresentação de trabalhos individuais e coletivos totalizando bimestralmente 2 pts. Prova de Recuperação com matéria do semestre inteiro.

OBS 1: Para recuperar a nota será realizada uma avaliação com os conteúdos do semestre inteiro.

OBS 2 :

 Dúvidas: O canal de comunicação para dúvidas será e-mail/ Whatsapp/ Trello e aulas presenciais.

 Presenças: Obrigatória as presenças nas aulas síncronas para computar presença (75 de

presença). Chamada durante a execução da aula.

OBS 1: O controle da chamada será efetuado via planilha no excel com registro no livro físico de chamada em sala de aula. A planilha será compartilhada aos alunos por meio do grupo whatsapp criado para turma, sendo fixada na descrição deste. O arquivo estará disponível aos alunos na opção de leitura para conhecimento das suas faltas, bem como, percentuais de faltas em relação a carga horária total das disciplinas e o limite dessas. Logo, a chamada será realizada nas aulas e sendo de conhecimento público dos alunos o status das suas faltas. Dessa forma, é necessário cada aluno fazer o acompanhamento individual das suas faltas para que não haja reprovação. Pelo fato da chamada ser pública e de acesso à todos o controle das faltas são de responsabilidade dos alunos. O limite de faltas e na disciplina são 17 aulas. Durante a chamada será gravada a realização desta para geração de um arquivo e controle.

OBS 2: Não há como abonar faltas, mesmo com atestados médicos. Somente em casos de doenças infecciosas que coloquem em risco a comunidade acadêmica.

Atividades devem ser entregues no prazo informado. Não será permitido entrega de atividades fora do prazo. Único caso, para alunos com organização de matrícula.

V. Bibliografia



UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO-OESTE

Reconhecida pelo Decreto Estadual nº 3.444, de 8 de agosto de 1997

Ano	2024	
Tp. Período	Segundo semestre	
Curso	ADMINISTRAÇÃO (010/I)	
Disciplina	2066/I - NEGOCIACAO E GESTAO DE CONFLITOS	Carga Horária: 68
Turma	ADN/I	

PLANO DE ENSINO

Básica

BURBRIDGE, MARC; BURBRIDGE, Anna. Gestão de conflitos. Saraiva Educação SA, 2017.
DE ANDRADE, Rui Otávio Bernardes; ALYRIO, Rovigati Danilo; DA SILVA MACEDO, Marcelo Alvaro. Princípios de negociação: ferramentas e gestão. Atlas, 2007.
DE OLIVEIRA, Jefferson Menezes. Gestão de conflitos organizacionais. 2006.
LEWICKI, Roy J.; SAUNDERS, David M.; BARRY, Bruce. Fundamentos de Negociação-5. AMGH Editora, 2014.
SAMPAIO, Lia Regina Castaldi; NETO, Adolfo Braga. O que é mediação de conflitos. Brasiliense, 2017.
SPENGLER, Fabiana Marion; DE MORAIS, Jose Luis Bolzan. Mediação e Arbitragem: Alternativas a Jurisdição. Livraria do Advogado Editora, 2021.

Complementar

GUILHERME, Luiz Fernando do Vale Almeida. Manual de arbitragem e mediação-6ª edição 2022. Saraiva Educação SA, 2022.
MARTINELLI, Dante Pinheiro. Negociação empresarial. Editora Manole Ltda, 2002.

APROVAÇÃO

Inspetoria: DEADM/I
Tp. Documento: Ata Departamental
Documento: 335
Data: 21/08/2024