



UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO-OESTE

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

Ano	2026
Tp. Período	Primeiro semestre
Curso	ADMINISTRAÇÃO (010-P)
Disciplina	1109380 - NEGOCIAÇÃO EMPRESARIAL
Turma	ADN-P
Local	PITANGA

Carga Horária: 34

PLANO DE ENSINO

EMENTA

Definição e princípios da Negociação. O processo de negociação. Ética, comportamento e postura na negociação. Perspectiva sistêmica e modelo integrado de negociação. Estratégias e táticas na negociação. O papel do negociador. Postura cooperativa e competitiva em negociação. Relações Interpessoais, habilidades e a comunicação na negociação. Conflitos, estresse e disfunções na negociação. Planejamento de negociação. Acordos e conciliação na negociação. Tópicos emergentes em Negociação Empresarial.

I. Objetivos

Ao final desta disciplina, o discente deve ter a compreensão sobre os conceitos, a estrutura, classificação e os processos de negociação, entender as múltiplas concepções de negociação e os diferentes atores que envolvem uma negociação, identificar as diferentes variáveis (diversidade cultural, valores, ambiente, poder, entre outros) envolvidas no processo de negociação e como elas podem influenciar a prática de gestão, compreender o processo de negociação como um mecanismo para transformar confronto em cooperação, analisar os diferentes processos de negociação e como estes processos podem se derivar, compreender os diferentes tipos de negociação, desenvolvendo a capacidade de aplicação de tais conhecimentos e competências na área de Administração.

II. Programa

1. O PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO

- 1.1. Introdução
- 1.2. Conceito
- 1.3. Tipos de negociação: cooperativa e competitiva
- 1.4. Impasses
- 1.5. Construção de parcerias
- 1.6. Habilidades e estilo dos negociadores
- 1.7. Emoções nas negociações
- 1.8. Tensões nas negociações
- 1.9. Persuasão e influência nas negociações
- 1.10. Ética na negociação

2. NEGOCIAÇÃO COMPETITIVA

- 2.1. Introdução
- 2.2. Conceito
- 2.3. Negociação e poder
- 2.4. O processo de concessão
- 2.5. Etapas de negociação competitiva
- 2.6. Táticas de negociação competitiva

3. NEGOCIAÇÃO COOPERATIVA

- 3.1. Introdução
- 3.2. Conceito
- 3.3. Etapas de negociação cooperativa
- 3.4. Táticas de negociação cooperativa

III. Metodologia de Ensino

Ao longo da disciplina serão utilizadas metodologias ativas e pertinentes ao EAD, serão utilizados videoaulas assíncronas, vídeos da internet, filmes, atividade síncrona e questionários/fóruns no software moodle.

IV. Formas de Avaliação

A avaliação será contínua realizada por atividades disponibilizadas no ambiente de aprendizagem online, além disso, aplicação de avaliações via moodle.

V. Bibliografia

Básica

LEWICKI, Roy J.; SAUNDERS, David M.; BARRY, Bruce. Fundamentos de negociação. [Digite o Local da Editora]: Grupo A, 2014.
MARTINELLI, D. P.; ALMEIDA, A P. de; Negociação: como transformar confronto em cooperação. 4. ed. Atlas: São Paulo, 2010.
MOUTON, Jean. Negociação. Editora Saraiva, 2017

Complementar

URY, W.; Como chegar ao sim com você mesmo. Trad. Afonso Celso da Cunha Serra. Rio de



UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO-OESTE

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

Ano	2026	
Tp. Período	Primeiro semestre	
Curso	ADMINISTRAÇÃO (010-P)	
Disciplina	1109380 - NEGOCIAÇÃO EMPRESARIAL	Carga Horária: 34
Turma	ADN-P	
Local	PITANGA	

PLANO DE ENSINO

Janeiro: Sextante, 2015.

MANFREDI, D.; Gestão de negociação: como conseguir o que se quer sem ceder o que não se deve. 2ª ed. Revisada ampliada e atualizada. São Paulo: Saraiva, 2017.

MICHELON, R. M. C.; Negociação. Porto Alegre: 1994.

MICHELON, R. M. C.; Conflito e negociação: estudo de caso em uma indústria de transformação do Rio Grande do Sul. Dissertação. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre: 2003.

MELLO, J. C. M. F. de; Negociação baseada em estratégia. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

ERVILHA, A. J. L.; Negocie bem: aprenda as técnicas dos compradores de alto desempenho; São Paulo: Saraiva, 2012.

APROVAÇÃO

Inspetoria: DEADM/G

Tp. Documento: Ata Departamental

Documento: 002/26

Data: 17/03/2026