



# UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO-OESTE

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

|                    |                                  |
|--------------------|----------------------------------|
| <b>Ano</b>         | 2025                             |
| <b>Tp. Período</b> | Primeiro semestre                |
| <b>Curso</b>       | ADMINISTRAÇÃO (010)              |
| <b>Disciplina</b>  | 1109380 - NEGOCIAÇÃO EMPRESARIAL |
| <b>Turma</b>       | ADN                              |
| <b>Local</b>       | SANTA CRUZ                       |

**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

FICHER, R.; Harvard Negotiation Project. Cambridge, Massachutes: Harvard Law school,1992.



# UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO-OESTE

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

|                    |                                  |
|--------------------|----------------------------------|
| <b>Ano</b>         | 2025                             |
| <b>Tp. Período</b> | Primeiro semestre                |
| <b>Curso</b>       | ADMINISTRAÇÃO (010)              |
| <b>Disciplina</b>  | 1109380 - NEGOCIAÇÃO EMPRESARIAL |
| <b>Turma</b>       | ADN                              |
| <b>Local</b>       | SANTA CRUZ                       |

**Carga Horária:** 34

## PLANO DE ENSINO

URY, W.; Como chegar ao sim com você mesmo. Trad. Afonso Celso da Cunha Serra. Rio de 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:** 01/2025  
**Data:** 08/03/2025