



**Ano** 2023

**Tp. Período** Anual

**Curso** ADMINISTRAÇÃO (010)

**Disciplina** 3125 - GESTAO DE PROJETOS E NEGOCIACOES

**Carga Horária:** 102

**Turma** ADM

## PLANO DE ENSINO

### EMENTA

Conceitos e classificações de projetos. Etapas para a elaboração de projetos. Estrutura do projeto. Critérios para análise de projetos. Avaliação social de projetos. O processo de negociação. Poder nas negociações. Postura cooperativa e competitiva em negociação. Habilidades e competências para negociação. Conflito no processo de negociação. Tópicos Contemporâneos em Gestão de Projetos e Negociações.

### I. Objetivos

Ao final desta disciplina, o discente deve ter a compreensão sobre os conceitos, a estrutura, classificação e as etapas da elaboração de projetos, 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. GESTÃO DE PROJETOS
  - 1.1 Importância
  - 1.2 Evolução e perspectivas
  - 1.3 Conceito de gestão de projetos
  - 1.4 Modelo teórico de referência em gestão de projetos
2. PROJETOS
  - 2.1 Conceito
  - 2.2 Características
  - 2.3 Classificação do projeto
  - 2.4 Tipos de projeto
  - 2.5 Estrutura do projeto
  - 2.6 Etapas do projeto
  - 2.7 Partes interessadas no projeto (stakeholders)
3. GESTÃO DA INTEGRAÇÃO
  - 3.1 Introdução
  - 3.2 Conceito
  - 3.3 O project charter (início)
  - 3.4 Composição, monitoramento e encerramento do projeto
4. GESTÃO DO ESCOPO DO PROJETO
  - 4.1 Introdução
  - 4.2 Definição do escopo do projeto
  - 4.3 Estrutura analítica do projeto (EAP)
  - 4.4 Os stakeholders e definição de escopo
5. GESTÃO DO TEMPO DO PROJETO
  - 5.1 Introdução
  - 5.2 Conceito
  - 5.3 Desenvolvimento do cronograma do projeto
6. GESTÃO DE CUSTOS
  - 6.1 Introdução
  - 6.2 Conceito
  - 6.3 O orçamento do projeto
  - 6.4 Acompanhamento dos custos
  - 6.5 Avaliando o desempenho do projeto
7. GESTÃO DA QUALIDADE
  - 7.1 Introdução
  - 7.2 Conceito
  - 7.3 Planejamento do qualidade
  - 7.4 Mecanismos de garantia e controle da qualidade de projetos
8. GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS DO PROJETO
  - 8.1 Introdução
  - 8.2 Conceito
  - 8.3 Aspectos do planejamento e formação da equipe



# UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO-OESTE

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

<b>Ano</b>	2023
<b>Tp. Período</b>	Anual
<b>Curso</b>	ADMINISTRAÇÃO (010)
<b>Disciplina</b>	3125 - GESTAO DE PROJETOS E NEGOCIACOES
<b>Turma</b>	ADM

**Carga Horária:** 102

## PLANO DE ENSINO

8.4 Aspectos comportamentais  
8.5 Competências individuais e coletivas em gestão de projetos  
9. GESTÃO DAS COMUNICAÇÕES DO PROJETO  
9.1 Introdução  
9.2 Conceito  
9.3 Planejamento e distribuição das comunicações e informações  
10. GESTÃO DOS RISCOS  
10.1 Introdução  
10.2 Conceito  
10.3 Análise qualitativa e quantitativa dos riscos do projeto  
10.4 estratégias de respostas, monitoramento e controle dos riscos  
11. GESTÃO DAS AQUISIÇÕES DO PROJETO  
11.1 Introdução  
11.2 Conceito  
11.3 Tipos de contrato  
11.4 A importância da seleção e da administração dos contratos  
12. SUSTENTABILIDADE EM PROJETOS  
12.1 Introdução  
12.2 Conceito  
12.3 Alinhamento do gerenciamento de projetos com a sustentabilidade  
13. O PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO  
13.1 Introdução  
13.2 Conceito  
13.3 Tipos de negociação: cooperativa e competitiva  
13.4 Impasses  
13.5 Construção de parcerias  
13.6 Habilidades e estilo dos negociadores  
13.7 Emoções nas negociações  
13.8 Tensões nas negociações  
13.9 Persuasão e influência nas negociações  
13.10 Ética na negociação  
14. NEGOCIAÇÃO COMPETITIVA  
14.1 Introdução  
14.2 Conceito  
14.3 Negociação e poder  
14.4 O processo de concessão  
14.5 Etapas de negociação competitiva  
14.6 Táticas de negociação competitiva  
15. NEGOCIAÇÃO COOPERATIVA  
15.1 Introdução  
15.3 Conceito  
15.3 Etapas de negociação cooperativa  
15.4 Táticas de negociação cooperativa  
Revistas/Periódicos/Congressos:  
Revista Gestão & tecnologia de projetos  
<https://www.revistas.usp.br/gestaodeprojetos/issue/archive>  
<https://egov.ufsc.br/portal/>  
Simposio internacional de gestão de projetos, inovação e sustentabilidade  
[http://singep.org.br/?conference=IISINGEP\\_IS2IS&schedConf=IISINGEP\\_IS2IS](http://singep.org.br/?conference=IISINGEP_IS2IS&schedConf=IISINGEP_IS2IS)  
International Conference on Information Systems and Technology Management (CONTECSI)  
<http://www.tecsi.fea.usp.br/envio/contecsi/index.php/contecsi/11contecsi>  
Seminarios em Administração (SEMEAD)  
<http://www.semead.com.br/index.php/resultado-fast-track/>  
Consultas Importantes (canais youtube):  
Robson Camargo projetos e negócios  
Andriele Ribeiro  
Bancos de Dados:  
EBSCO  
PROQUEST  
SCIELO



# UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO-OESTE

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

<b>Ano</b>	2023
<b>Tp. Período</b>	Anual
<b>Curso</b>	ADMINISTRAÇÃO (010)
<b>Disciplina</b>	3125 - GESTAO DE PROJETOS E NEGOCIACOES
<b>Turma</b>	ADM

**Carga Horária:** 102

## PLANO DE ENSINO

### III. Metodologia de Ensino

Na apresentação e discussão de conteúdos nas aulas presenciais serão utilizados: aulas expositivas e recursos audiovisuais, discussões em grupos sobre temas, trabalhos individuais e em grupo (escritos e apresentados), estudos de caso, exercícios e atividades no software moodle; e na apresentação e discussão de conteúdos nas aulas não-presenciais serão utilizados: vídeos compartilhados na internet, webaulas como atividade síncrona e questionários/fóruns no software moodle.

### IV. Formas de Avaliação

Durante as aulas presenciais: provas, trabalhos individuais e em equipes, apresentação de trabalhos, pesquisas bibliográficas e estudos de casos. Durante as aulas não-presenciais: provas, trabalhos individuais e em equipes, pesquisas bibliográficas, participação em fóruns e respostas a questionários.

### V. Bibliografia

#### Básica

- CARVALHO, M. M. de; RABECHINI JUNIOR, R.; Fundamentos em gestão de projetos: construindo competências para gerenciar projetos. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2011.
- INSTITUTE PROJECT MANAGEMENT (PMI). Guia PMBOK. 7ª. ed. EUA: PMI, 2019.
- FICHER, R.; Harvard Negotiation Project. Cambridge, Massachutes: Harvard Law school, 1992.
- URY, W.; Como chegar ao sim com você mesmo. Trad. Afonso Celso da Cunha Serra. Rio de Janeiro: Sextante, 2015
- BURBRIDGE, R. M.; COSTA, S. F.; LIMA, J. G. de H.; MOURÃO, A. N. S. F.;
- MANFREDI, D.; Gestão de negociação: como conseguir o que se quer sem ceder o que não se deve. 2ª ed. Revisada ampliada e atualizada. Sao 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.
- MARTINELLI, D. P.; ALMEIDA, A P. de; Negociação: como transformar confronto em cooperação. 4. ed. Atlas: São Paulo, 2010
- OLIVEIRA, J. F.; SILVA, E. A. da S.; Gestão de negócios. São Paulo: Saraiva, 2005.
- AMARAL, D. C. et al; Gerenciamento ágil de projetos: a
- [Brasília] : CAPES : UAB, 2011.
- KEELLING, R.; Gestão de projetos: uma abordagem global. São Paulo: Saraiva, 2009.
- MAXIMIANO, A C. A.; Administração de projetos: como transformar ideias em resultados. 4ed. São Paulo: Atlas, 2010.

#### Complementar

- BUARQUE, C.; Avaliação econômica de projetos. 6ª ed. Trad. Maria C. D. Oliveira. Rio de Janeiro: Campus, 1991.
- CLEMENTE, A. (org); Projetos empresariais e públicos. São Paulo: Atlas, 2002.
- FACCONI FILHO, Mauro; Gerência de projetos: livro didático. 2 ed. Palhoça: Unisul, 2007.
- HELDMAN, K.; Gerência de projetos. 5ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.
- MENEZES, L. C. de M.; Gestão de projetos. 2ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- SIMONSEN, M. H.; FLANZER, H.; Elaboração e análise de projetos. São Paulo: Sugestões Literárias S/A, 1974.
- KERZNER, H.; Gestão de projetos: as melhores práticas. 2 ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.
- THIRY-CHERQUES, H. R.; Modelagem de projetos. São Paulo: Atlas, 2002.
- VALERIANO, D. L.; Gerência em projetos: pesquisa, desenvolvimento e engenharia. São Paulo: Makron Books, 1998.
- WOILER, S.; Projetos: Planejamento, elaboração e análise. São Paulo: Atlas, 1986.



# UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO-OESTE

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

<b>Ano</b>	2023
<b>Tp. Período</b>	Anual
<b>Curso</b>	ADMINISTRAÇÃO (010)
<b>Disciplina</b>	3125 - GESTAO DE PROJETOS E NEGOCIACOES
<b>Turma</b>	ADM

**Carga Horária:** 102

## PLANO DE ENSINO

**Inspetoria:** DEADM/G  
**Tp. Documento:** Ata Departamental  
**Documento:** 004  
**Data:** 10/05/2023