



# UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO-OESTE

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

**Ano** 2024

**Tp. Período** Anual

**Curso** ADMINISTRAÇÃO (010-C)

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

**Carga Horária:** 102

**Turma** ADN/C

## 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 acadêmico deve ter a compreensão sobre os conceitos, a estrutura, a 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, ambientes, poder etc.) envolvidas no processo de negociação e como elas podem influenciar a prática da 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 da Administração.

### II. Programa

1.PROJETO 1.1 Conceitos 1.2Partes interessadas do projeto (stakeholders) 1.3Classificação do Projeto 1.4Tipos de Projetos 1.5Estrutura do Projeto 1.6Etapas do projeto 2.O PROCESSO DE DECISÃO E O PROJETO 2.1O processo de elaboração de análise de projetos 2.2Quem deve elaborar o projeto 2.3O projeto no contexto estratégico da empresa 2.4Cenários, estratégia e a decisão de investir. 3.RECURSOS PARA O PROJETO 3.1Introdução 3.2Recursos Humanos 3.2.1. Montando a equipe do projeto 3.3Recursos Tecnológicos 3.4Recursos Financeiros e Financiamento do projeto 5.INCERTeza E RISCO NO PROJETO 6.ELABORAÇÃO E ANÁLISE DE PROJETOS 6.1Estruturação dos projetos 6.2Avaliação dos Projetos 6.3Critérios de viabilidade técnica e econômica. 6.4Coeficientes de avaliação 6.5Relações custo/benefícios 6.6Métodos de comparação de alternativas de investimentos 6.7Amortização de dívidas 7.CRITÉRIOS QUANTITATIVOS PARA A ANÁLISE DE PROJETOS 7.1Definição e caracterização dos critérios de análise 7.2Classificação dos investimentos 7.3Comparação dos critérios de análise propostos. 8.ADMINISTRAÇÃO DA IMPLANTAÇÃO 8.1A entrada em execução 8.2Necessidade de inspeção e controle 8.3Avaliação 8.4. Encerramento do projeto. 9.CONCEITOS E VARIÁVEIS DE UMA NEGOCIAÇÃO. 10.HABILIDADES E ESTILOS DE NEGOCIADORES. 11.O PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO. 12.TENSÕES E CONFLITOS NO PROCESSO NEGOCIAL. 13.PODER, PROPOSTA DE VALOR E NEGOCIAÇÃO. 14.ATÉ ONDE PODEMOS REVELAR NOSSOS INTERESSES EM UMA NEGOCIAÇÃO? 15.TIPOS DE NEGOCIAÇÃO 16.INFLUÊNCIA DOS TRAÇOS CULTURAIS EM UM PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO. 17.NEGOCIAÇÃO INTERNACIONAL. 18.NEGOCIAÇÃO A CONSTRUÇÃO DE PARCERIAS. 19.ESTRATÉGIAS E TÁTICAS EM NEGOCIAÇÃO.

### III. Metodologia de Ensino

As aulas serão ministradas através de exposição oral com auxílio de quadro de giz e recursos audiovisuais. Ainda durante as aulas, serão adotados os métodos de trabalho em grupos, estudos de casos de negociação, pesquisas sobre temas específicos, apresentação de trabalhos, discussões sobre temas específicos. Uso de diferentes mídias.

### IV. Formas de Avaliação

Provas bimestrais descritivas; avaliações em sala e apresentação de projetos. As avaliações dividem-se em prova escrita com questões objetivas e subjetivas realizadas no decorrer do 1º e 2º semestres e trabalhos realizados durante e após o horário das aulas por meio de pesquisas sobre temas específicos, estudos de casos e apresentação de trabalhos

### V. Bibliografia

#### Básica

- AMARAL, Daniel C. et al. Gerenciamento ágil de projetos. Aplicação em produtos inovadores. São Paulo: Saraiva, 2011.  
Carvalho,  
KEELLING, Ralph. Gestão de Projetos: uma abordagem global.São Paulo:Saraiva,2009.  
MAXIMIANO, Antonio Cesar Amauru. Administração de projetos: como transformar ideias em resultados. 4ed. São Paulo: Atlas, 2010.  
LACOMBE, Francisco Jose Masset, HEILBORN Gilberto L. Jose. Administração: princípios e tendências, São Paulo, saraiva 2003.  
MARTINELLI, D. P & ALMEIDA, A. P. De. Negociação: como transformar confronto em cooperação. Atlas, São Paulo, 1997.  
OLIVEIRA, Jair Figueiredo; SILVA, Edison Aurélio da Silva. GESTÃO DE NEGÓCIOS. Ed. Saraiva, 2005.

#### Complementar

- Borges, J.G.; Carvalho, M.M. Sistemas de indicadores de desempenho em projetos. Revista de Gestão e Projetos - GeP, São Paulo, v. 2, n. 1, p 174-207, jan./jun. 2011.  
Carvalho, M.M.; Rabechini Jr, R. Fundamentos em Gestão de Projetos: Construindo Competências para Gerenciar Projetos. São Paulo: Editora Atlas, 5ª edição, 2018.  
PMI, Project Management Institute. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK). 5th edition. Project



# UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO-OESTE

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

<b>Ano</b>	2024	
<b>Tp. Período</b>	Anual	
<b>Curso</b>	ADMINISTRAÇÃO (010-C)	
<b>Disciplina</b>	3125 - GESTAO DE PROJETOS E NEGOCIACOES	<b>Carga Horária:</b> 102
<b>Turma</b>	ADN/C	

## PLANO DE ENSINO

Management Institute Inc, Maryland. 2013  
RABECHINI Jr, R.; CARVALHO, M. M. (Org.) Gerenciamento de projeto na prática 2: casos brasileiros. São Paulo: Editora Atlas, 1ª edição, 2009.

---

### APROVAÇÃO

**Inspetoria:** DEADM/G  
**Tp. Documento:** Ata Departamental  
**Documento:** 009  
**Data:** 09/09/2024