UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO-OESTE

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

Ano	**2025**
Tp. Período	**Segundo semestre**
Curso	**ADMINISTRAÇÃO (010/I)**
Disciplina	**1105057 - NEGOCIAÇÃO E GESTÃO DE CONFLITOS**
Turma	**ADN-I**
Local	**IRATI**

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

1.Aulas expositivas e dialogadas;
2.Trabalhos em grupos;
3. Estudos de Caso
4. Seminários – Leituras de textos complementares
5. Recursos audiovisuais: quadro-negro; data-show; documentários / filmes; site do Grupo de Pesquisa EPPEO.

As atividades serão desenvolvidas por meio de aulas expositivas com interação dialógica, com a utilização de recursos de apoio, bem como com o uso de metodologias ativas, sendo: Júri Simulado, Estudos de Caso; Sala de Aula Invertida.

IV. Formas de Avaliação

1. Exercício de Avaliação Colaborativa (discursivo argumentativo) – valor 4,0 pontos – 01 no semestre
2. Seminário/ Sala de Aula Invertida – valor 2,0 pontos – 01 no semestre
3. Estudos de Caso – valor 1,0 ponto - 02 no semestre
4. Júri Simulado – 2,0 pontos - 01 - no semestre

Recuperação da Nota – A recuperação das notas será realizada a cada atividade e em processo imediatamente posterior a divulgação das notas.

V. Bibliografia

Básica

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.
SPENGLER, Fabiana Marion; DE MORAIS, Jose Luis Bolzan. Mediação e Arbitragem: Alternativas a Jurisdição. Livraria do Advogado Editora, 2021.

APROVAÇÃO

Inspetoria: DEADM/I

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO-OESTE

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

Ano	**2025**
Tp. Período	**Segundo semestre**
Curso	**ADMINISTRAÇÃO (010/I)**
Disciplina	**1105057 - NEGOCIAÇÃO E GESTÃO DE CONFLITOS**
Turma	**ADN-I**
Local	**IRATI**

Carga Horária: **68**

PLANO DE ENSINO

Tp. Documento: Ata Departamental
Documento: 354
Data: 11/06/2025