



Ano 2022

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

Ano	2022
Tp. Período	Anual
Curso	ADMINISTRAÇÃO (010)
Disciplina	3125 - GESTAO DE PROJETOS E NEGOCIACOES
Turma	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

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



UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO-OESTE

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

Ano	2022
Tp. Período	Anual
Curso	ADMINISTRAÇÃO (010)
Disciplina	3125 - GESTAO DE PROJETOS E NEGOCIACOES
Turma	ADM

Carga Horária: 102

PLANO DE ENSINO

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
-
[Brasilia] : 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.

APROVAÇÃO

Inspetoria: DEADM/G
Tp. Documento: Ata Departamental
Documento: 008
Data: 07/06/2022