



# UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO-OESTE

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

<b>Ano</b>	2026
<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

<b>Carga Horária:</b>	34
<b>C. Horár. Ext.:</b>	0

## 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

Capacitar os estudantes para compreender e aplicar os princípios, estratégias e táticas da negociação empresarial, desenvolvendo habilidades interpessoais, comunicacionais e analíticas para conduzir negociações eficazes, éticas e estratégicas. Além disso, promover a visão sistêmica e a gestão de conflitos, permitindo a construção de acordos vantajosos e sustentáveis em diferentes contextos organizacionais.

### 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

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



# UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO-OESTE

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

<b>Ano</b>	2026
<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

**C. Horár. Ext.:** 0

## PLANO DE ENSINO

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.

## APROVAÇÃO

**Inspetoria:** DEADM/G

**Tp. Documento:** Ata Departamental

**Documento:** 002/26

**Data:** 17/03/2026