



# 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>	Primeiro semestre
<b>Curso</b>	ADMINISTRAÇÃO (010-P)
<b>Disciplina</b>	5436 - NEGOCIACAO EMPRESARIAL
<b>Turma</b>	ADN/P

**Carga Horária:** 34

## 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

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. 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

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.

### 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

- 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.



# 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>	Primeiro semestre	
<b>Curso</b>	ADMINISTRAÇÃO (010-P)	
<b>Disciplina</b>	5436 - NEGOCIACAO EMPRESARIAL	<b>Carga Horária:</b> 34
<b>Turma</b>	ADN/P	

## PLANO DE ENSINO

### Complementar

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

### APROVAÇÃO

**Inspetoria:** DEADM/G  
**Tp. Documento:** Ata Departamental  
**Documento:** 009  
**Data:** 11/09/2024