

Ano	2024
Tp. Período	Primeiro semestre
Curso	ADMINISTRAÇÃO (010-C)
Disciplina	5436 - NEGOCIACAO EMPRESARIAL
Turma	ADN/C

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

Ao final desta disciplina, o discente deve ter a compreensão das 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

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

FICHER, R.; Harvard Negotiation Project. Cambridge, Massachutes: Harvard Law school,



UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO-OESTE

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

Ano	2024
Tp. Período	Primeiro semestre
Curso	ADMINISTRAÇÃO (010-C)
Disciplina	5436 - NEGOCIACAO EMPRESARIAL
Turma	ADN/C

Carga Horária: 34

PLANO DE ENSINO

1992.

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 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: 005

Data: 08/05/2024