



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-P)
Disciplina	3125 - GESTAO DE PROJETOS E NEGOCIACOES
Turma	ADN/P

Carga Horária: 102

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

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
- 8.4 Aspectos comportamentais
- 8.5 Competências individuais e coletivas em gestão de projetos



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-P)
Disciplina	3125 - GESTAO DE PROJETOS E NEGOCIACOES
Turma	ADN/P

Carga Horária: 102

PLANO DE ENSINO

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-dialogadas 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 gravadas 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

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.

Ano	2022	
Tp. Período	Anual	
Curso	ADMINISTRAÇÃO (010-P)	
Disciplina	3125 - GESTAO DE PROJETOS E NEGOCIACOES	Carga Horária: 102
Turma	ADN/P	

PLANO DE ENSINO

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: aplicação em produtos inovadores. São Paulo: Saraiva, 2011. Carvalho, Claudinê Jordao de. – Florianopolis : Departamento de Ciências da Administraçao / UFSC; [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