



UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO-OESTE

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

Ano	2025
Tp. Período	Anual
Curso	ADMINISTRAÇÃO (010-P)
Disciplina	1107076 - GESTÃO DE PROJETOS E NEGOCIAÇÕES
Turma	ADN-P
Local	PITANGA

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

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



UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO-OESTE

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

Ano	2025
Tp. Período	Anual
Curso	ADMINISTRAÇÃO (010-P)
Disciplina	1107076 - GESTÃO DE PROJETOS E NEGOCIAÇÕES
Turma	ADN-P
Local	PITANGA

Carga Horária: 102

PLANO DE ENSINO

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
15.2 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 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.
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

Ano	2025	
Tp. Período	Anual	
Curso	ADMINISTRAÇÃO (010-P)	
Disciplina	1107076 - GESTÃO DE PROJETOS E NEGOCIAÇÕES	Carga Horária: 102
Turma	ADN-P	
Local	PITANGA	

PLANO DE ENSINO

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. São 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.

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: 01/2025

Data: 12/03/2025