UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO-OESTE

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

Ano	**2025**
Tp. Período	**Primeiro semestre**
Curso	**ADMINISTRAÇÃO (010-P)**
Disciplina	**1109380 - NEGOCIAÇÃO EMPRESARIAL**
Turma	**ADN-P**
Local	**PITANGA**

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 sobre os conceitos, a estrutura, classificação e os processo de negociação, 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 pratica 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,1992.

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO-OESTE

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

Ano	**2025**
Tp. Período	**Primeiro semestre**
Curso	**ADMINISTRAÇÃO (010-P)**
Disciplina	**1109380 - NEGOCIAÇÃO EMPRESARIAL**
Turma	**ADN-P**
Local	**PITANGA**

Carga Horária: **34**

PLANO DE ENSINO

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 amplida 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: 01/2025

Data: 12/03/2025