

<b>Ano</b>	2026
<b>Tp. Período</b>	Primeiro semestre
<b>Curso</b>	ADMINISTRAÇÃO (010-C)
<b>Modalidade</b>	A distancia
<b>Disciplina</b>	1109380 - NEGOCIAÇÃO EMPRESARIAL
<b>Turma</b>	ADN/C

**Carga Horária:** 34

**C. Horár. EAD:** 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

PERCURSO 1 — Ambientação e Introdução à Negociação  
PERCURSO 2 — Fundamentos e Psicologia da Negociação  
PERCURSO 3 — O Negociador: Estilos, Habilidades e Autoconhecimento  
PERCURSO 4 — Psicologia da Negociação: Emoções, Tensões, Persuasão e Influência  
PERCURSO 5 — Ética, Poder e BATNA: Fundamentos do Processo Negocial  
PERCURSO 6 — Negociação Competitiva: Etapas, Concessões e Táticas  
PERCURSO 7 — Negociação Cooperativa: Criação de Valor e Táticas Integrativas  
PERCURSO 8 — Impasses, Conflitos, Mediação e Construção de Parcerias  
PERCURSO 9 — Temas Emergentes: Negociação Intercultural, Digital e Multipartes  
PERCURSO 10 — Revisão Integradora e Avaliação Final

### 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.

### Ensino a Distância (Conforme Resolução nº 0062/2008-CEPE/UNICENTRO)

#### I. Conteúdos que serão abordados a distância

PERCURSO 1 — Ambientação e Introdução à Negociação  
PERCURSO 2 — Fundamentos e Psicologia da Negociação  
PERCURSO 3 — O Negociador: Estilos, Habilidades e Autoconhecimento  
PERCURSO 4 — Psicologia da Negociação: Emoções, Tensões, Persuasão e Influência  
PERCURSO 5 — Ética, Poder e BATNA: Fundamentos do Processo Negocial  
PERCURSO 6 — Negociação Competitiva: Etapas, Concessões e Táticas  
PERCURSO 7 — Negociação Cooperativa: Criação de Valor e Táticas Integrativas  
PERCURSO 8 — Impasses, Conflitos, Mediação e Construção de Parcerias  
PERCURSO 9 — Temas Emergentes: Negociação Intercultural, Digital e Multipartes  
PERCURSO 10 — Revisão Integradora e Avaliação Final

#### II. Metodologia de trabalho

- Vídeos de conteúdo próprio ou compartilhado;
- Conteúdos (materiais, textos) para acesso online;
- Tarefas, questionários, fóruns e atividades no moodle;
- Aplicação de outras tecnologias e ferramentas digitais.

#### III. Tecnologias utilizadas

- Moodle (buscando desenvolver interatividade entre as ferramentas)
- Links de acesso à nuvens

#### IV. Cronograma de tutoria presencial

Realizada pelo docente durante por meio da operacionalização da Carga Horária presencial. Excepcionalidades poderão ser sanadas durante o horário de Atendimento ao Aluno.

---

## V. Critérios de avaliação

---

A avaliação será contínua realizada por atividades disponibilizadas no ambiente de aprendizagem online, além disso, aplicação de avaliações via moodle.

---

## VI. Cronogramas de avaliação

---

- Atividades formativas disponibilizadas no MOODLE: 30 da nota final
  - Prova via Moodle: 70 da nota final
- 

## 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,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;

---

## APROVAÇÃO

**Inspetoria:** DEADM/G  
**Tp. Documento:** Ata Departamental  
**Documento:** 002/26  
**Data:** 17/03/2026