



UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO-OESTE

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

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

Carga Horária:	34
C. Horár. EAD:	34
C. Horár. Ext.:	0

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