

Ano	2024
Tp. Período	Primeiro semestre
Curso	ADMINISTRAÇÃO (010)
Modalidade	A distancia
Disciplina	5436 - NEGOCIACAO EMPRESARIAL
Turma	ADN

Carga Horária:	34
C. Horár. EAD:	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 sobre os conceitos, 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

- O PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO
 - Introdução
 - Conceito
 - Tipos de negociação: cooperativa e competitiva
 - Impasses
 - Construção de parcerias
 - Habilidades e estilo dos negociadores
 - Emoções nas negociações
 - Tensões nas negociações
 - Persuasão e influência nas negociações
 - Ética na negociação
- NEGOCIAÇÃO COMPETITIVA
 - Introdução
 - Conceito
 - Negociação e poder
 - O processo de concessão
 - Etapas de negociação competitiva
 - Táticas de negociação competitiva
- NEGOCIAÇÃO COOPERATIVA
 - Introdução
 - Conceito
 - Etapas de negociação cooperativa
 - Táticas de negociação cooperativa

III. Metodologia de Ensino

Na apresentação e discussão de conteúdos no software Moodle serão utilizados: vídeos e materiais compartilhados na internet, trabalhos individuais e em grupo, estudos de caso, exercícios e atividades, fóruns.

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

I. Conteúdos que serão abordados a distância

- O PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO
 - Introdução
 - Conceito
 - Tipos de negociação: cooperativa e competitiva
 - Impasses
 - Construção de parcerias
 - Habilidades e estilo dos negociadores
 - Emoções nas negociações
 - Tensões nas negociações
 - Persuasão e influência nas negociações
 - 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

II. Metodologia de trabalho

Guias de Estudo em arquivo PDF
Capítulos de Livros Base em PDF
Links de Vídeos relacionados ao conteúdo
Atividades relacionadas aos temas dos conteúdos (estudos de caso, fóruns)

III. Tecnologias utilizadas

Questionários
Quizes
Resenhas
fóruns
Conteúdo Audiovisual.

IV. Cronograma de tutoria presencial

Horários fixados de Atendimento a Aluno no Departamento de Administração

V. Critérios de avaliação

- Provas bimestrais, compostas de questões descritivas e objetivas: 70 da nota
- Trabalhos da disciplina: 30 da nota

VI. Cronogramas de avaliação

Duas Provas a serem realizadas Bimestralmente:
Primeira ao final de Maio
Segunda ao Final de Julho
Em conjunto com cada prova bimestral, a somatória dos trabalhos de cada bimestre para compor a nota bimestral e por fim a nota final.

IV. Formas de Avaliação

Avaliações periódicas com questões discursivas e/ou objetivas, presenciais ou online; trabalhos individuais e em grupos, presenciais ou online; pesquisas bibliográficas individuais; estudos práticos de casos reais, dentre outros.

Avaliações bimestrais com questões discursivas e/ou objetivas; trabalhos individuais e em grupos; pesquisas bibliográficas individuais; estudos práticos de casos reais. A avaliação dos acadêmicos será feita por meio da adoção dos seguintes critérios:

- Provas bimestrais, compostas de questões descritivas e objetivas: 70 da nota
- Trabalhos da disciplina: 30 da nota

V. Bibliografia

Básica

- GARBELINI, Viviane Maria Penteadó. Negociação & conflitos. Curitiba: Editora Intersaberes, 2016 (Biblioteca Virtual).
MACEDO, Marcelo Álvaro da S.; ALYRIO, Rovigatti Danilo; BERNARDES, Rui Otávio. Princípio de Negociação: ferramentas e gestão. Atlas: São Paulo, 2007.
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.
WANDERLEY, José Augusto. Negociação total: encontrando soluções, vencendo resistências, obtendo resultados. 7a Ed. Gente: São Paulo, 2003.
WATKINS, Michael. Negociação - Série Harvard Business Essentials. Rio de Janeiro: Record, 2004.

Complementar

- CARVALHAL, Eugenio do; ANDRÉ NETO, Antônio; ANDRADE, Gersem Martins de. Negociação e Administração de conflitos. São Paulo: FGV, 2009.
CHIAVENATO, Idalberto. Administração nos novos tempos. 2a Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.
CHIAVENATO, Idalberto. Gestão de vendas – uma abordagem introdutória: transformando o profissional de vendas em um gestor de vendas. 3a Ed. Barueri, SP: Manole, 2014 (Biblioteca Virtual).
IAMIN, Gustavo Paiva. Negociação: conceitos fundamentais e negócios internacionais. Curitiba: Editora Intersaberes, 2016 (Biblioteca Virtual).
MARTINELLI, Dante P.; VENTURA, C.A.A; MACHADO, J.R. Negociação Internacional. São Paulo: Atlas, 2004.
SCHERMERHORN JR, Jonh R. ; HUNT, James G. ; OSBORN, Richard N. Fundamentos de comportamento organizacional. 2a ed. Porto Alegre: Bookman, 2005 c.

APROVAÇÃO

Inspetoria: DEADM/G

Tp. Documento: Ata Departamental

Documento: 009

Data: 11/09/2024