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)**
Modalidade	**A distancia**
Disciplina	**1109380 - NEGOCIAÇÃO EMPRESARIAL**
Turma	**ADM**

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

Capacitar os estudantes para compreender e aplicar os princípios, estratégias e táticas da negociação empresarial, desenvolvendo habilidades interpessoais, comunicacionais e analíticas para conduzir negociações eficazes, éticas e estratégicas. Além disso, promover a visão sistêmica e a gestão de conflitos, permitindo a construção de acordos vantajosos e sustentáveis em diferentes contextos organizacionais.

II. Programa

1. Fundamentos da Negociação
 1.1 Conceito e importância da negociação empresarial
 1.2 Princípios e características da negociação eficaz
 1.3 Tipos e estilos de negociação
 1.4 Fatores que influenciam a negociação
2. O Processo de Negociação
 2.1 Fases e etapas da negociação
 2.2 Preparação e planejamento estratégico
 2.3 Gestão de expectativas e construção de alternativas
 2.4 Avaliação de riscos e tomada de decisão
3. Ética, Comportamento e Postura na Negociação
 3.1 O papel da ética na negociação
 3.2 Comportamento do negociador e impacto nas relações empresariais
 3.3 Postura profissional e credibilidade na negociação
 3.4 Construção da confiança e reputação no ambiente de negócios
4. Perspectiva Sistêmica e Modelo Integrado de Negociação
 4.1 A negociação como um sistema dinâmico
 4.2 Modelos e abordagens integradas na negociação
 4.3 Influência dos fatores organizacionais e culturais
 4.4 Alinhamento da negociação com objetivos estratégicos
5. Estratégias e Táticas na Negociação
 5.1 Estratégias distributivas e integrativas
 5.2 Técnicas de persuasão e argumentação
 5.3 Gestão do tempo e da informação na negociação
 5.4 Simulações e estudos de caso de negociação
6. O Papel do Negociador e Posturas na Negociação
 6.1 Características e habilidades do negociador eficaz
 6.2 Postura cooperativa vs. competitiva na negociação
 6.3 Construção de relacionamentos e networking
 6.4 Perfis comportamentais e adaptação na negociação
7. Relações Interpessoais e Comunicação na Negociação
 7.1 Habilidades de comunicação verbal e não verbal
 7.2 Escuta ativa e empatia no processo negocial
 7.3 Administração de emoções e inteligência emocional
 7.4 Barreiras e ruídos na comunicação
8. Conflitos, Estresse e Disfunções na Negociação
 8.1 Identificação e análise de conflitos na negociação
 8.2 Técnicas de mediação e resolução de conflitos
 8.3 Gestão do estresse e pressão na negociação
 8.4 Erros comuns e falhas nas negociações
9. Planejamento da Negociação
 9.1 Definição de objetivos e metas
 9.2 Mapeamento de stakeholders e interesses
 9.3 Estratégias para condução de reuniões e tratativas

9.4 Ferramentas de apoio ao planejamento da negociação
10. Acordos e Conciliação na Negociação
10.1 Construção de acordos de valor sustentável
10.2 Técnicas de fechamento e formalização de acordos
10.3 Conciliação e mediação em negociações complexas
10.4 Estudos de caso de acordos bem-sucedidos
11. Tópicos Emergentes em Negociação Empresarial

III. Metodologia de Ensino

Aulas expositivas, dinâmicas de grupo, audiovisuais, estudo de casos, pesquisas bibliográficas, pesquisa de campo, seminários, situações simuladas e utilização de metodologias ativas.
No decorrer da disciplina será utilizada da ferramenta Moodle para compartilhar materiais (vídeos, reportagens, notícias, manuais, entre outros). Os materiais servirão como complemento dos assuntos discutidos em sala de aula, e em alguns casos, antecederão discussões. Serão utilizadas ferramentas complementares, como padlet, mentimeter, entre outras aplicáveis ao ensino.
Aulas EAD até 20
da carga horária da disciplina no Moodle.
Poderá ser desenvolvida Atividade/Trabalho de Campo, com carga horária de até 8 horas/aulas (conforme Regulamento de Trabalho de Campo da UNICENTRO, Res. nº54-CEPE/UNICENTRO, de 01/09/2011).

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

I. Conteúdos que serão abordados a distância

1. Fundamentos da Negociação
1.1 Conceito e importância da negociação empresarial
1.2 Princípios e características da negociação eficaz
1.3 Tipos e estilos de negociação
1.4 Fatores que influenciam a negociação
2. O Processo de Negociação
2.1 Fases e etapas da negociação
2.2 Preparação e planejamento estratégico
2.3 Gestão de expectativas e construção de alternativas
2.4 Avaliação de riscos e tomada de decisão
3. Ética, Comportamento e Postura na Negociação
3.1 O papel da ética na negociação
3.2 Comportamento do negociador e impacto nas relações empresariais
3.3 Postura profissional e credibilidade na negociação
3.4 Construção da confiança e reputação no ambiente de negócios
4. Perspectiva Sistêmica e Modelo Integrado de Negociação
4.1 A negociação como um sistema dinâmico
4.2 Modelos e abordagens integradas na negociação
4.3 Influência dos fatores organizacionais e culturais
4.4 Alinhamento da negociação com objetivos estratégicos
5. Estratégias e Táticas na Negociação
5.1 Estratégias distributivas e integrativas
5.2 Técnicas de persuasão e argumentação
5.3 Gestão do tempo e da informação na negociação
5.4 Simulações e estudos de caso de negociação
6. O Papel do Negociador e Posturas na Negociação
6.1 Características e habilidades do negociador eficaz
6.2 Postura cooperativa vs. competitiva na negociação
6.3 Construção de relacionamentos e networking
6.4 Perfis comportamentais e adaptação na negociação
7. Relações Interpessoais e Comunicação na Negociação
7.1 Habilidades de comunicação verbal e não verbal
7.2 Escuta ativa e empatia no processo negocial
7.3 Administração de emoções e inteligência emocional
7.4 Barreiras e ruídos na comunicação
8. Conflitos, Estresse e Disfunções na Negociação
8.1 Identificação e análise de conflitos na negociação
8.2 Técnicas de mediação e resolução de conflitos
8.3 Gestão do estresse e pressão na negociação
8.4 Erros comuns e falhas nas negociações
9. Planejamento da Negociação
9.1 Definição de objetivos e metas
9.2 Mapeamento de stakeholders e interesses
9.3 Estratégias para condução de reuniões e tratativas
9.4 Ferramentas de apoio ao planejamento da negociação
10. Acordos e Conciliação na Negociação
10.1 Construção de acordos de valor sustentável
10.2 Técnicas de fechamento e formalização de acordos
10.3 Conciliação e mediação em negociações complexas
10.4 Estudos de caso de acordos bem-sucedidos
11. Tópicos Emergentes em Negociação Empresarial

II. Metodologia de trabalho

Aulas expositivas, dinâmicas de grupo, audiovisuais, estudo de casos, pesquisas bibliográficas, pesquisa de campo, seminários, situações simuladas e utilização de metodologias ativas.
No decorrer da disciplina será utilizada da ferramenta Moodle para compartilhar materiais (vídeos, reportagens, notícias, manuais, entre outros). Os materiais servirão como complemento dos assuntos discutidos em sala de aula, e em alguns casos, antecederão discussões. Serão utilizadas ferramentas complementares, como padlet, mentimeter, entre outras aplicáveis ao ensino.
Aulas EAD até 20

da carga horária da disciplina no Moodle.
Poderá ser desenvolvida Atividade/Trabalho de Campo, com carga horária de até 8 horas/aulas (conforme Regulamento de Trabalho de Campo da UNICENTRO, Res. nº54-CEPE/UNICENTRO, de 01/09/2011).

III. Tecnologias utilizadas

Moodle, padlet, mentimeter, entre outras.

IV. Cronograma de tutoria presencial

Os atendimentos dos alunos serão realizados nos horários definidos para AA, bem como de acordo com a demanda dos alunos, com horário previamente agendado.

V. Critérios de avaliação

Provas com questões objetivas e subjetivas, trabalhos individuais e em equipe e pesquisas. Seminários. Avaliação atitudinal. Recuperação semestral em caso do aluno estar abaixo da média (7,0).

VI. Cronogramas de avaliação

As avaliações serão realizadas logo após cada conteúdo ser abordado.

IV. Formas de Avaliação

Provas com questões objetivas e subjetivas, trabalhos individuais e em equipe e pesquisas. Seminários. Avaliação atitudinal. Recuperação semestral em caso do aluno estar abaixo da média (7,0).

V. Bibliografia

Básica

FISHER, Roger; URY, William. Como Chegar ao Sim: A Negociação de Acordos sem Concessões. Rio de Janeiro: Sextante, 2019.
MARTINELLI, Dante P.; GHISI, Flávia A. Negociação: Planejamento, Técnicas e Competências. São Paulo: Atlas, 2013.
SHELL, G. Richard. Negociação: Como Obter o Máximo em Qualquer Situação. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

Complementar

KARRASS, Chester. Negociando para Ganhar. São Paulo: M. Books, 2018.
LEWICKI, Roy J.; BARRY, Bruce; SAUNDERS, David M. Negociação. Porto Alegre: AMGH, 2016.
WHEELER, Michael. A Arte da Negociação: Como Improvisar Acordos Bem-sucedidos em um Mundo Inesperado. Rio de Janeiro: Sextante, 2015.
COHEN, Herb. Você Pode Negociar Qualquer Coisa. São Paulo: BestSeller, 2018.
THOMPSON, Leigh. The Mind and Heart of the Negotiator. Boston: Pearson, 2020.
HARVARD BUSINESS REVIEW. Negociação: Ferramentas e Conceitos Essenciais para o Sucesso Empresarial. São Paulo: Sextante, 2017.

APROVAÇÃO

Inspetoria: DEADM/G
Tp. Documento: Ata Departamental
Documento: 01/2025
Data: 09/03/2025