UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO-OESTE

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

Ano	**2022**
Tp. Período	**Anual**
Curso	**ADMINISTRAÇÃO (010/I)**
Modalidade	**Parcialmente a distancia**
Disciplina	**1127/I - GESTÃO DE CONFLITOS E NEGOCIAÇÃO**
Turma	**ADN/I**

Carga Horária:	**68**
C. Horár. EAD:	**12**

PLANO DE ENSINO

EMENTA

Conflitos; Tipos de Conflitos; Causas dos Conflitos; Situações Geradoras de Conflitos; Administração de Conflitos; Negociação; Negociação em Diferentes Atores; Técnicas de Negociação; Etapas de uma Negociação; Tipos de Negociação; Sucesso em Negociação; Estratégias e Táticas de Negociação; Negociações Complexas e Processo de Mediação.

I. Objetivos

Proporcionar conhecimentos sobre conflitos e o processo de negociação, destacando a importância para o desenvolvimento organizacional aprimorando a qualidade de vida no trabalho e convívio social.

II. Programa

1.Base conceitual para conflitos
2.Tipos de conflitos
3.Motivações para conflitos
4.Principais causas dos conflitos
5.Gestão de conflitos
6.Processo de negociação
7.Técnicas de negociação
8.Etapas do processo de negociação
9.Estratégias e táticas de negociação
10.Sucesso em negociação
11.Negociações complexas
12.Processo de mediação
13.Etapas do processo de negociação
14.Tipos de mediação
15.Estratégias e táticas de mediação
16.Processo de arbitragem
17.Etapas do processo de arbitragem
18.Tipos de arbitragem

III. Metodologia de Ensino

Aulas expositivas e dialogadas;
Trabalhos em grupos;
Estudos de Caso
Recursos audiovisuais: quadro-negro; multimídia.

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

I. Conteúdos que serão abordados a distância

Articulações teóricas em torno de Negociações complexas.
1.4 Estudo de caso– 3 h/a
2.4 Estudo de caso – 3 h/a
3.9 Estudo de caso – 3 h/a
4.5 Estudo de caso – 3 h/a
Carga horária: 12h/a

II. Metodologia de trabalho

-Material para leitura;
- Slides exposição do conteúdo;
-Tutorial de instruções para desenvolvimento das atividades.

III. Tecnologias utilizadas

Plataforma de Ensino a Distância da UNICENTRO – Moodle e suas ferramentas.

IV. Cronograma de tutoria presencial

Cronograma de Tutoria Presencial - Segunda-feira: 20h às 21h30'

V. Critérios de avaliação

Participação por meio de posicionamento crítico sobre o texto; possíveis encaminhamentos teóricos para o tema em discussão; dúvidas e questionamentos próprios.

VI. Cronogramas de avaliação

1. Prova escrita (objetiva / discursiva/ interpretativa) – peso 3
2.Atividades – peso 5
3.Seminário – peso 2

IV. Formas de Avaliação

1.Prova escrita (objetiva / discursiva/ interpretativa) – peso 3
2.Atividades – peso 5
3.Seminário – peso 2

V. Bibliografia

Básica

BURBRIDGE, MARC; BURBRIDGE, Anna. Gestão de conflitos. Saraiva Educação SA, 2017.
DE ANDRADE, Rui Otávio Bernardes; ALYRIO, Rovigati Danilo; DA SILVA MACEDO, Marcelo Alvaro. Princípios de negociação: ferramentas e gestão. Atlas, 2007.
DE OLIVEIRA, Jefferson Menezes. Gestão de conflitos organizacionais. 2006.
LEWICKI, Roy J.; SAUNDERS, David M.; BARRY, Bruce. Fundamentos de Negociação-5. AMGH Editora, 2014.
SAMPAIO, Lia Regina Castaldi; NETO, Adolfo Braga. O que é mediação de conflitos. Brasiliense, 2017.
SPENGLER, Fabiana Marion; DE MORAIS, Jose Luis Bolzan. Mediação e Arbitragem: Alternativas a Jurisdição. Livraria do Advogado Editora, 2021.

Complementar

GUILHERME, Luiz Fernando do Vale Almeida. Manual de arbitragem e mediação-6ª edição 2022. Saraiva Educação SA, 2022.
MARTINELLI, Dante Pinheiro. Negociação empresarial. Editora Manole Ltda, 2002.

APROVAÇÃO

Inspetoria: DEADM/I
Tp. Documento: Ata Departamental
Documento: 295
Data: 17/08/2022