

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