



UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO-OESTE

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

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

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, a estrutura, classificação e os processo de negociação, 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 pratica 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

- 1.O PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO
 - 1.1.Introdução
 - 1.2.Conceito
 - 1.3.Tipos de negociação: cooperativa e competitiva
 - 1.4.Impasses
 - 1.5.Construção de parcerias
 - 1.6.Habilidades e estilo dos negociadores
 - 1.7.Emoções nas negociações
 - 1.8.Tensões nas negociações
 - 1.9.Persuasão e influência nas negociações
 - 1.10.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

III. Metodologia de Ensino

Trabalhos individuais e em grupo (escritos e apresentados), estudos de caso, exercícios e atividades no software moodle; e na apresentação e discussão de conteúdos.

Serão utilizados: vídeos compartilhados na internet, webaulas como atividade assíncrono e questionários/fóruns no software moodle.

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

I. Conteúdos que serão abordados a distância

- 1.O PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO
 - 1.1.Introdução
 - 1.2.Conceito
 - 1.3.Tipos de negociação: cooperativa e competitiva
 - 1.4.Impasses
 - 1.5.Construção de parcerias
 - 1.6.Habilidades e estilo dos negociadores
 - 1.7.Emoções nas negociações
 - 1.8.Tensões nas negociações
 - 1.9.Persuasão e influência nas negociações

- 1.10. 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

Serão utilizados: vídeos compartilhados na internet, webaulas como atividade assíncrono e questionários/fóruns no software moodle.

III. Tecnologias utilizadas

As tecnologias utilizadas será o moodle

IV. Cronograma de tutoria presencial

O cronograma será no decorrer da disciplina do conteúdo:
O PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO

V. Critérios de avaliação

A avaliação considera as correções dos exercícios do moodle

VI. Cronogramas de avaliação

O cronograma será no decorrer da disciplina do conteúdo:
O PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO

IV. Formas de Avaliação

Provas, trabalhos individuais e em equipes, pesquisas bibliográficas, participação em fóruns e respostas a questionários.

V. Bibliografia

Básica

- URY, W.; Como chegar ao sim com você mesmo. Trad. Afonso Celso da Cunha Serra. Rio de Janeiro: Sextante, 2015
- BURBRIDGE, R. M.; COSTA, S. F.; LIMA, J. G. de H.; MOURÃO, A. N. S. F.;
- MANFREDI, D.; Gestão de negociação: como conseguir o que se quer sem ceder o que não se deve. 2ª ed. Revisada ampliada e atualizada. São 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.

Complementar

- 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; São Paulo: Saraiva, 2012.
- 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.
- AMARAL, D. C. et al; Gerenciamento ágil de projetos: a – [Brasília] : CAPES : UAB, 2011.
-

APROVAÇÃO

Inspetoria: DEADM/G

Tp. Documento: Ata Departamental

Documento: 009

Data: 11/09/2024