



UNIVERSIDADE FEDERAL DA FRONTEIRA SUL

PLANO DE ENSINO

1. IDENTIFICAÇÃO

Curso: Administração

Componente curricular: Empreendimentos e Modelos de Negociação

Fase: 10ª Fase noturno

Ano/semestre: 2017.1

Número da turma: 16308

Número de créditos: 2

Carga horária (hora/aula): 36 h/a

Carga horária (hora/relógio): 30 h

Professor: Humberto Tonani Tosta / prof.tosta@gmail.com

Horário: Quinta-feira – 19h10-20h50 às 21h00-22h40

Atendimento ao aluno: *Quinta*-feira das 17h30 às 18h30, mediante agendamento prévio.

2. OBJETIVO GERAL DO CURSO

O Curso de Administração (linha de formação em pequenos empreendimentos e cooperativismo) da Universidade Federal da Fronteira Sul tem como objetivo formar o profissional-administrador dotado de capacidade analítica e empreendedora, com visão sistêmica da organização, para constituir-se em agente de mudança e transformação social tendo em vista a responsabilidade e ética coletiva, presente e futura, comprometidos ainda com os processos de cooperação voltados para o desenvolvimento econômico regional integrado e sustentado.

3. EMENTA

Conceitos fundamentais de negociação. Natureza da negociação. Etapas do processo de negociação. Táticas. Estilo de negociador. Análise de resultados das negociações. Lógica e argumentação.

4. OBJETIVOS

4.1. GERAL

Instrumentalizar o acadêmico no desenvolvimento das competências essenciais em negociação.

4.2. ESPECIFICOS

- 0 Descrever os conceitos fundamentais da negociação e sua importância para o administrador;
- 1 Instrumentalizar o acadêmico para conhecer o seu estilo de negociador;
- 2 Apresentar as etapas da barganha distributiva, bem como os cuidados que os negociadores devem ter frente a situações de negociações competitivas;
- 3 Promover a prática da negociação integrativa, em processos de cooperatividade;
- 4 Destacar os cuidados dos negociadores frente a situações tensas nas negociações, na utilização do poder e influência, comunicação e persuasão, e negociações transculturais.
- 5 Defender a ética nos processos de negociação.

5. CRONOGRAMA E CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

ENCONTRO	DATA	CONTEÚDO
1ª aula 19h10-22h40	25/05 Quinta	Apresentação do Plano de Ensino. Noções de Negociação. Distribuição dos trabalhos de aula.
2ª aula 19h10-22h40	01/06 Quinta	Fundamentos de Negociação: O nosso lado, estilos de negociação; O outro lado, posições e interesses; Terceiros. Dilemas de honestidade e confiança. <i>Texto: Os dinossauros e as gazelas do Ensino Superior; Aprendendo a Caçar</i>
3ª aula 19h10-22h40	08/06 Quinta	Negociação Distributiva: Competição e táticas de barganha; Indicação de leitura dirigida. <i>Texto: Transformando o conhecimento em valor</i>
4ª aula 19h10-22h40	22/06 Quinta	Negociação Integrativa: Cooperação; Os sete elementos da negociação. <i>Texto: A busca de soluções</i>
5ª aula 19h10-22h40	29/06 Quinta	O processo de negociação; Propostas de valor e poder; Nota 1: Estudo de caso
6ª aula 19h10-22h40	06/07 Quinta	Seminários: Emoções e tensões nas negociações. Componentes da atitude; Comunicação. Gerenciamento de tensões. <i>Texto: A Gestão do Conhecimento como solução</i>
7ª aula 19h10-22h40	13/07 Quinta	Seminários: Persuasão e Influência <i>Livro: Técnicas irresistíveis para convencer e influenciar pessoas: manual prático de PNL.</i> Seminários: Negociações além-fronteiras; <i>Texto: Técnicas de Negociação: como melhorar seu desempenho pessoas e profissional nos negócios</i>
8ª aula 19h10-22h40	20/07 Quinta	Nota 2: Estudo de caso
9ª aula 19h10-22h40	27/07 Quinta	Ética na negociação. (caso alguém precise fazer recuperação fará neste dia).

OBSERVAÇÃO: Este cronograma poderá sofrer alterações, conforme necessidades do curso ou andamento e progressividade do conteúdo.

·7 6. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

As aulas deste componente serão desenvolvidas a partir de procedimentos metodológicos diversos, com destaque às aulas expositivas dialogadas. Serão utilizados também, dentro do possível, estudos de caso, leituras dirigidas, vídeos, exercícios, grupos de discussão e seminários.

·8 7. AVALIAÇÃO DO PROCESSO DE ENSINO-APRENDIZAGEM

- O aluno será considerado aprovado se a sua média final for igual ou superior a 6,0 e se estiver presente em, no mínimo, 75% das aulas.
 - A média final será calculada a partir da média aritmética simples da Nota 1 (N1) e Nota 2 (N2).
 - O sistema de avaliação da disciplina está detalhado a seguir:
 - A N1 compreenderá o estudo de caso que será realizado dia 29/06/2017 (peso 4,0) + a nota dos textos apresentados durante as aulas (peso 4,0) + participação (peso 2,0).
 - A N2 compreenderá o estudo de caso do dia 20/07/2017 (peso 4,0) + a nota dos textos apresentados durante as aulas (peso, 4,0) + participação (peso 2,0).
- MÉDIA FINAL = $(N1 + N2) / 2$
- Os critérios que serão utilizados para a correção serão previamente informados pelo professor, em cada avaliação.

7.1 RECUPERAÇÃO: NOVAS OPORTUNIDADES DE APRENDIZAGEM

Os alunos necessitam atingir média 6,0 (seis) pontos no CCR, sendo somadas a nota 1 mais a nota 2. Acaso alguém não atingir tal média será oportunizada a realização de uma avaliação que substituirá a nota existente. Os alunos que atingirem média final igual ou maior que 6,0 (seis) e possuírem frequência igual ou superior a 75%, serão aprovados.

·9 8. REFERÊNCIAS

8.1 BÁSICAS:

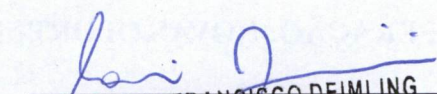
- ANDRADE, Rui Otávio Bernardes de; ALYRIO, Rovigati Danilo; MACEDO, Marcelo Alvaro da Silva. Princípios de negociação: ferramentas e gestão. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- BURBRIDGE, R. Marc. [et al.]. Gestão de negociação. São Paulo: Saraiva, 2005.
- LEWICKI, Roy J.; HIAM, Alexander. Estratégias de negociação e fechamento. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002.
- MELLO, José Carlos Martins F. de. Negociação baseada em estratégia. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2005.
- MARTINELLI, Dante Pinheiro; GHISI, Flávia Angeli. Negociação: aplicações práticas de uma abordagem sistêmica. São Paulo: Saraiva, 2007.
- MARTINELLI, Dante Pinheiro; ALMEIDA, Ana Paula de. Negociação e solução de conflitos: do impasse ao ganha-ganha através do melhor estilo. São Paulo: Atlas, 2011.
- THOMPSON, Leigh L. O negociador. 3. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

8.2 COMPLEMENTAR:

- BERG, Ernesto Artur. Negociação: técnicas eficazes para resultados concretos. Curitiba: Juruá, 2011.
- CARVALHAL, Eugênio et al. Negociação e administração de conflitos. 3.ed. Rio de Janeiro: Ed. FGV, 2012.
- FERREIRA, Gonzaga. Negociação: como usar a inteligência e a racionalidade. São Paulo: Atlas, 2008.
- HIRATA, Renato H. Estilos de negociação: as oito competências vencedoras. São Paulo: Saraiva, 2007.
- LAX, David A.; SEBENIUS, James K.; Negociação 3-D. Porto Alegre : Bookman, 2008.
- LEMPEREUR, Alain Pekar; COLSON, Aurélien; DUZERT, Yann. Método de negociação. São Paulo: Atlas, 2009.
- MARTINELLI, Dante Pinheiro; ALMEIDA, Ana Paula de. Negociação: como transformar confronto em cooperação. São Paulo: Atlas, 2011.
- MARTINELLI, Dante Pinheiro; VENTURA, Carla A.A.; MACHADO, Juliano R. Negociação internacional. São Paulo: Atlas, 2011.
- OCHMAN, Renato. Vivendo a negociação: estratégias, técnicas negociais e jurídicas e modelos de contratos para fechar o melhor negócio. São Paulo : Saraiva, 2009.
- PESSOA, Carlos. Negociação aplicada: como utilizar as táticas e estratégias para transformar conflitos interpessoais em relacionamentos cooperativos. São Paulo: Atlas, 2008.
- WEIL, Pierre; TOMPAKOW, Ronald. O corpo fala: a linguagem silenciosa da comunicação não-verbal. 68 ed. Petrópolis: Vozes, 2011.



Humberto Tonani Tosta
Professor



MOACIR FRANCISCO DEIMLING
Moacir Deimling
Siap nº 205236
Coordenador de Administração
Universidade Federal da Fronteira Sul-UFFS
Campus Chapecó-SC