



PLANO DE ENSINO

1. IDENTIFICAÇÃO

Curso: **Administração**

Componente curricular: **Empreendimentos e Modelos de Negociação**

Fase: **9ª fase**

Ano/semestre: **2014.1**

Número de créditos: **2 créditos**

Carga horária (hora/aula): **30h**

Carga horária (hora/relogio): **36h**

Professor(es): **Prof. Marcelo Recktenvald** (contato: recktenvald@uffes.edu.br)

Atendimento ao aluno: **Segundas-feiras à tarde e/ou mediante agendamento**

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

Constituem-se objetivos desta disciplina:

4.1. GERAL: Instrumentalizar o acadêmico no desenvolvimento das competências essenciais em negociação.

4.2. ESPECIFICOS:

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

5. CRONOGRAMA E CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

ENCONTRO	CONTEÚDO
13/06/2014 (05 horas/aula)	Apresentação do Plano de Ensino. Noções de Negociação: O nosso lado, estilos de negociação; O outro lado, posições e interesses; Terceiros. Dilemas de honestidade e confiança.
20/06/2014 (05 horas/aula)	Negociação Distributiva: Competição e táticas de barganha;
27/06/2014 (05 horas/aula)	Negociação Integrativa: Cooperação; Os sete elementos da negociação.
04/07/2014 (05 horas/aula)	O processo de negociação; Propostas de valor e poder; Avaliação 1: Estudo de caso
11/07/2014 (05 horas/aula)	Emoções e tensões nas negociações. Componentes da atitude; Comunicação. Gerenciamento de tensões.
12/07/2014 (01 hora/aula)	Leitura Dirigida: estudo de caso.
18/07/2014 (05 horas/aula)	Seminários: Persuasão e Influência
25/07/2014 (05 horas/aula)	Seminários: Negociações além-fronteiras; Ética na negociação.

OBSERVAÇÕES: * Este cronograma poderá sofrer alterações, conforme necessidades do curso.

6. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

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

7. AVALIAÇÃO DO PROCESSO DE ENSINO-APRENDIZAGEM

- A avaliação do acadêmico será realizada em conformidade com este Plano de Ensino e com a Orientação Normativa 001/PROGRAD/2010, de 12 de maio de 2010;
- 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 Parcial 1 (NP1) e Nota Parcial 2 (NP2), sendo que:
 - o A NP1 compreenderá as avaliações realizadas até 04/07/2014.
 - o A NP2 compreenderá as avaliações realizadas entre 11/07/2014 e 25/07/2014.

Observação: Caso o acadêmico não consiga atingir a nota 6,0 na NP1 ou na NP2, haverá nova oportunidade de aprendizado e avaliação, conforme Art. 8º da Orientação Normativa 001/PROGRAD/2010, de 12/5/2010. Neste caso, serão realizadas provas de recuperação, em datas que serão acordadas com os alunos. Novas oportunidades de aprendizado serão disponibilizados no ambiente Moodle.

- O sistema de avaliação da disciplina está detalhado a seguir:

NP1 = (Estudo de caso do dia 04/07/2014)

NP2 = [(Seminários * 7 + Leitura Dirigida * 3)] / 10

MÉDIA FINAL = (NP1 + NP2) / 2



- Os critérios que serão utilizados para a correção serão previamente informados pelo professor, em cada avaliação.
- A nota da prova de recuperação substituirá a nota parcial a qual se refere.
- O desempenho do acadêmico nas avaliações parciais será divulgado em até 10 dias após sua aplicação, em conformidade ao Art. 7º da Orientação Normativa 001/PROGRAD/2010.

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.

Ministério da Educação
Universidade Federal da
Fronteira Sul

Plano de Ensino

Professor:
Marcelo Recktenvald