



Ministério da Educação
Universidade Federal da
Fronteira Sul

Plano de Ensino
2016.1

PLANO DE ENSINO

1. IDENTIFICAÇÃO

Curso: **Administração**

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

Fase: **9ª fase Matutino**

Ano/semestre: **2016.1**

Número da Turma: **14177**

Número de créditos: **2 créditos**

Carga horária (hora/aula): **36h**

Carga horária (hora/relógio): **30h**

Professor(es): **Prof. Sérgio Begnini** (contato: sergio.begnini@uffs.edu.br)

Atendimento ao aluno: **Sábado - matutino** (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
01/03/2016 (05 horas/aula)	Apresentação do Plano de Ensino. Noções de Negociação. Distribuição dos trabalhos de aula. Tempo para leitura e preparação das apresentações.
08/03/2016 (05 horas/aula)	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>
15/03/2016 (05 horas/aula)	Negociação Distributiva: Competição e táticas de barganha; Indicação de leitura dirigida. <i>Texto: Transformando o conhecimento em valor</i>
22/03/2016 (05 horas/aula)	Negociação Integrativa: Cooperação; Os sete elementos da negociação. <i>Texto: A busca de soluções</i>



Ministério da Educação
Universidade Federal da
Fronteira Sul

Plano de Ensino
2016.1

29/03/2016 (05 horas/aula)	O processo de negociação; Propostas de valor e poder; Nota 1: Estudo de caso <i>Texto: A Gestão do Conhecimento como solução</i>
05/04/2016 (05 horas/aula)	Seminários: Emoções e tensões nas negociações. Componentes da atitude; Comunicação. Gerenciamento de tensões. <i>Livro: Técnicas irresistíveis para convencer e influenciar pessoas: manual prático de PNL.</i>
12/04/2016 (05 horas/aula)	Seminários: Estudo de caso <i>Texto: Técnicas de Negociação: como melhorar seu desempenho pessoas e profissional nos negócios.</i>
19/04/2016 (01 horas/aula)	Recuperação Havendo necessidade.

OBSERVAÇÕES: Este cronograma poderá sofrer alterações, conforme necessidades, sempre em acordo com os alunos da referida turma.

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.

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 29/03/2016 (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 12/04/2016 (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.

- 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.

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.

8.3 SUGESTÕES (os textos utilizados das bibliografias abaixo, serão fornecidos pelo professor)

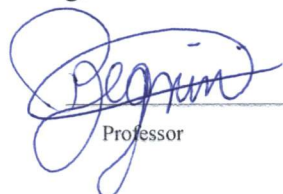
JACQUES, Alexandre. **Técnicas irresistíveis para convencer e influenciar pessoas**: manual prático de programação neurolinguística. 3. ed. Florianópolis: Insular, 2004.

MEYER JR. Victor; MURPHY, J. Patrick. **Dinossauros, Gazelas e Tigres**: novas abordagens da administração universitária. 2. ed. Florianópolis: Insular, 2003.

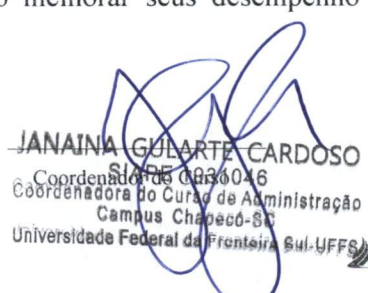
RODRIGUES, J. Antônio; MENDES, G. de melo. **Governança Corporativa**: estratégia para geração de valor. Rio de Janeiro: Quacitmark, 2004.

SÜFFERT, C. Jorge. **A gestão do Conhecimento como Solução**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2007.

ZENARO, Marcelo. **Técnicas de negociação**: como melhorar seu desempenho pessoal e profissional nos negócios. São Paulo: Atlas, 2014.



Professor



JANAINA GUALARTE CARDOSO
Coordenadora do Curso de Administração
Campus Chapecó-SC
Universidade Federal da Fronteira Sul-UFFS