CENTRO UNIVERSITÁRIO UNIUNICA

Plano de Ensino

Disciplina Isolada: Técnicas de negociação - 80 horas
BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO

Técnicas de Negociação / Período: 2

Professor: Alessandra Junia Lima de Souza (Especialista)

CH: 80h

Ementa:

Introdução à negociação empresarial (conceituação básica). Métodos e táticas de negociação. Características de um bom negociador. Perfil do negociador brasileiro. A importância da comunicação para a negociação. Mediação e resolução de conflitos. Negociação e o processo decisório. Planejamento da negociação (planejamento, objetivos, etapas). Negociações corporativas. Negociações B2B e B2G. Negociação Internacional. Ética nos negócios. Casos práticos de negociação.

Metodologia:

As aulas a distância serão realizadas em vídeo aulas, material disponível no Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA), atividades de apoio para exploração e enriquecimento do conteúdo trabalhado, fóruns de discussão, atividades de sistematização, avaliações e laboratórios práticos virtuais.

Recursos Didáticos:

Livro didático;
Vídeo aula;
Fóruns;
Estudos Dirigidos (Estudo de caso);
Experimentos em laboratório virtual;
Biblioteca virtual;
Atividades em campo.

Conteúdo Programático:

PLANEJANDO A NEGOCIAÇÃO
Principais Conceitos de Negociação
Método Osiris e Checklist da Negociação
Os Sete Elementos da Negociação Segundo Harvard
PERFIL DO NEGOCIADOR E A IMPORTÂNCIA DA COMUNICAÇÃO
Comunicação Verbal e Não Verbal
Desenvolvendo uma Comunicação Eficaz
Técnicas de Apresentação
ANALISANDO A NATUREZA DE UMA NEGOCIAÇÃO
As Características de Uma Situação de Negociação
As Estratégias e Técnicas da Barganha Distributiva
As Estratégias e Táticas da Negociação Integrativa
MEDIAÇÃO E ARBITRAGEM NA NEGOCIAÇÃO
Aspectos da Mediação na Negociação
Aspectos da Arbitragem na Negociação
Aspectos Legais da Mediação e da Arbitragem
A ESTRATÉGIA DA NEGOCIAÇÃO
O Poder na Negociação
Principais Ferramentas na Negociação
A Ética Nas Negociações
AS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS
O Ambiente Internacional e a Globalização
Fatores Básicos e Específicos da Negociação Internacional
Resolução de Conflitos Internacionais

Sistema de Avaliação:

A distribuição dos 100 pontos acontecerá da seguinte forma durante o período de oferta da disciplina:
Fórum de Discussão Avaliativo: 10%
Estudo Dirigido:10%
Avaliação Parcial I : 15%
Avaliação Parcial II : 15%
Avaliação Final: 50%

Caso o aluno não alcance no mínimo 60% da pontuação distribuída, haverá a **Avaliação Suplementa**r com as seguintes características:
Todo o conteúdo da disciplina. Valor: 100 pontos
Pré-requisito: Resultado Final >= 20 e <60
Regra: (Resultado Final + Nota Prova Suplementar) / 2
Média final para Aprovação: >= 60 pontos

Bibliografia Principal:

SALLES, Carlos Alberto de; LORENCINI, Marco Antônio Garcia L.; SILVA, Paulo Eduardo Alves da. Negociação, Mediação, Conciliação e Arbitragem: Curso de Métodos Adequados de Solução de Controvérsias. São Paulo: Grupo GEN, 2023. E-book. ISBN 9786559647637. Disponível em: https://integrada.minhabioteca.com.br/#/books/9786559647637/. Acesso em: 10 jul. 2024.

MARTINELLI, Dante P. Negociação e solução de conflitos: do impasse ao ganha-ganha com o melhor estilo. São Paulo: Grupo GEN, 2020. E-book. ISBN 9788597025989. Disponível em: https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597025989/. Acesso em: 10 jul.de 2024.

MOUTON, Jean; STERN, Patrice. Negociação. São Paulo: Saraiva Educação, 2018. Disponível em: https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788547222949/cfi/0!/4/2@100:0.00. Acesso em: 10 jul. de 2024.

Bibliografia Complementar:

LEWICKI, Roy J; SAUNDERS, David M.; BARRY, Bruce. Fundamentos de negociação. 5. ed. Porto Alegre: AMGH, 2014. Disponível em:<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788580553864/cfi/0!/4/2@100:0.00>. Acesso em: 10 jul. de 2024.

MARTINELLI, Dante Pinheiro. Negociação empresarial: enfoque sistêmico e visão estratégica. 2. ed. São Paulo: Manole, 2015. Disponível em:<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788520448823/cfi/0!/4/2@100:0.00>. Acesso em: 10 jul. de 2024.

MIKLOS, Jorge; MIKLOS, Sophia. Mediação de conflitos. São Paulo: Editora Saraiva, 2020. E-book. ISBN 9786558110477. Disponível em: https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9786558110477/. Acesso em: 10 jul. de 2024.

SALVO, Sílvia Helena Picarelli Gonçalves Johonsom D. Mediação na administração pública brasileira: o desenho institucional e procedimental. São Paulo: Grupo Almedina (Portugal), 2018. E-book. ISBN 9788584933518. Disponível em: https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788584933518/. Acesso em: 10 jul. de 2024.

VASCONCELOS, Carlos Eduardo de. Mediação de conflitos e práticas restaurativas. Rio de Janeiro: Grupo GEN, 2023. E-book. ISBN 9786559648030. Disponível em: https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9786559648030/. Acesso em: 10 jul. de 2024.

Por ser verdade, firmo o presente documento.
Ipatinga/MG - 28 de Abril de 2025

Thyciane Alvieira Gonsalves Freitas
Secretária Acadêmica