

PLANO DE ENSINO
2014.2

Negociação Empresarial	
Semestre: 5º.	Carga Horária: 47h
Ementa	Estudo das Negociações Empresariais envolvendo a compreensão de fatores determinantes nas relações de negócios correlacionando o sucesso de uma negociação a fatores internos ao indivíduo (postura, ética, confiança) como a fatores externos (organizacionais e sociedade, cidadania e reflexão sobre os debates ético raciais). A disciplina propõe uma reflexão relacionada ao comportamento dirigido a negociação empresarial de modo a produzir os melhores resultados pessoais e organizacionais.
Conteúdo	• Negociação Empresarial: conceito, objetivo estratégico • Ética no processo de negociação • Administração de Conflitos • Habilidades de Negociação. • Etapas da Negociação • Táticas de Negociação
Bibliografia Básica:	MARTINELLI, Dante P.; ALMEIDA, Ana Paula de . <u>Negociação e Solução de Conflitos: do Impasse ao Ganha-Ganha Através do Melhor Estilo</u>. São Paulo: Atlas, 1998. 159p. MELLO, José Carlos Martins F. de. Negociação baseada em estratégia. 2. Ed. São Paulo: Atlas, 2005. BAZERMAN, Max H.; NEALE, Margaret A. Negociando racionalmente. Tradução Darrell Champlin. São Paulo: Atlas, 1998. 199p. (Tradução de: Cognition and rationality in negotiation) ALMEIDA, Filipe Jorge Ribeiro de and Sobral, Filipe João Bera de Azevedo. Emoções, inteligência e negociação: um estudo empírico sobre a percepção dos gerentes portugueses. Rev. adm. contemp., Dez 2005, vol.9, no.4, p.9-30. ISSN 1415-6555
Bibliografia Complementar:	GOMES, Luiz Flavio Austran Monteiro; GOMES, Carlos Francisco Simões; ALMEIDA, Adiel Teixeira de. Tomada de decisão gerencial. 3. Ed. São Paulo: Atlas, 2009. MARTINELLI, Dante Pinheiro. Negociação Empresarial: enfoque sistêmico e visão estratégica. São Paulo: Manole, 2002. MOREIRA, Ricardo Frenzel. Processo decisório e negociação: 1ª parte. São Paulo: [s.n.], 2002. 17p. BOEHS, Astrid Eggert. Análise dos conceitos de negociação/acomodação da teoria de M. Leininger. Rev. Latino-Am. Enfermagem, Ribeirão Preto, v. 10, n. 1, jan. 2002 . Disponível em http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-11692002000100014&lng=pt&nrm=iso . acessos em 02 abr. 2013. http://dx.doi.org/10.1590/S0104-11692002000100014.
Critério de Avaliação	Primeiro Bimestre: avaliação individual valendo 6 pontos, prova qualis valendo 2 pontos e avaliações (exercício, trabalho, saída técnico pedagógica) valendo 2 pontos Segundo Bimestre: avaliação individual valendo 6 pontos e avaliações (exercício, trabalho, saída técnico pedagógica) valendo 4 pontos

	Substitutiva: na hipótese de ausência na avaliação individual e Recuperação nas vistas das provas e no último encontro.
--	---

PROGRAMAÇÃO DAS AULAS

AULA 1 – Primeira semana

Conteúdos	• Apresentação pessoal do docente e discente (nome, idade, bairro, porque escolheu o curso, experiência profissional. • Apresentação da disciplina Negociação Empresarial • Noções gerais sobre Negociação Empresarial.
Metodologia	Aula expositiva, exposição dialogada.

Aula 2 – Segunda semana

Conteúdos	Explorar os principais conceitos de Negociação e sua importância para o cumprimento dos objetivos estratégicos das organizações.
Metodologia	Aula expositiva, exposição dialogada.

AULA 3 - Terceira semana

Conteúdos	Conceitos éticos no processo de negociação empresarial como forma de preservar relacionamentos de longo prazo • Postura do jogador • Postura do idealista • Postura pragmatista
Metodologia	Aula expositiva, exposição dialogada.

AULA 4 – Quarta semana

Conteúdos	Origem dos conflitos: • O que é conflito • Origem dos conflitos • Efeitos positivos e negativos dos conflitos • Crescimento e Desenvolvimento dos conflitos • Administração dos conflitos
Metodologia	Aula expositiva, exposição dialogada.

AULA 5 - Quinta semana

Conteúdos	As organizações como fonte inevitável de conflitos: • Os departamentos e divisões corporativas e a geração de conflitos
Metodologia	Aula expositiva, exposição dialogada.

AULA 6 - Sexta semana

Conteúdos	Conceitos Gerais sobre: • Habilidades básicas em negociação
Metodologia	Aula expositiva, exposição dialogada.

AULA 7 – Sétima semana

Conteúdos	Passos Importantes da Negociação • Pessoas x Problemas; • Interesses básicos; • Alternativas de ganhos mútuos; • Definição de critérios objetivos.
Metodologia	Aula expositiva, exposição dialogada. Uso de vídeo, infraestrutura da Unidade.

AULA 8 – Oitava semana

Conteúdos	Revisão de conteúdo para a prova do 1º bimestre
Metodologia	Aula expositiva, exposição dialogada. Dinâmica de Grupo.

Aula 9 – Nona semana

Conteúdos	Avaliação bimestral individual. Prova individual, dissertativa e de múltiplas escolhas. Matéria do primeiro bimestre
------------------	--

Aula 10 - Décima semana

Conteúdos	Vistas de Prova. Reforço de conteúdos da prova. Apresentação das provas corrigidas Discussão. Avaliação da disciplina .
Metodologia	Aula expositiva, exposição dialogada.

AULA 11 – Décima primeira semana

Conteúdos	• Apresentar a principais etapas que deverão ser seguidas no processo de Comunicação Empresarial
Metodologia	Aula expositiva, exposição dialogada.

AULA 12 – Décima segunda semana

Conteúdos	Etapa de Preparação • Planejamento da negociação • Definição de objetivos • Coleta de informações Abertura da Negociação • Abordagem inicial • Estabelecer relacionamento entre participantes
Metodologia	Aula expositiva, exposição dialogada.

AULA 13 – Décima terceira semana

Conteúdo	Etapa de teste • Identificação das possibilidades de movimentação e adaptação dos objetivos a negociar Etapa de Convicção • Explorar os aspectos que serão fundamentais para o encerramento da negociação.
Metodologia	Aula expositiva, exposição dialogada.

AULA 14 – Décima quarta semana

Conteúdos	Fechamento da Negociação • Registro dos ganhos
------------------	---

	• Ofertas finais • Vantagens adicionais
Metodologia	Aula expositiva, exposição dialogada.

AULA 15 – Décima quinta semana

Conteúdos	Explorara as principais táticas utilizadas no processo de Negociação Empresarial • Táticas pessoais • Táticas de associação • Táticas para obter informações • Tática para surpreender
Metodologia	Aula expositiva, exposição dialogada. Trabalho em grupo, simulação do processo de recrutamento e seleção.

AULA 16 – Décima sexta semana

Conteúdos	• Tática de comparação • Táticas de autoridade • Táticas de Pressão • Táticas de tempo
Metodologia	Aula expositiva, exposição dialogada.

AULA 17 - Décima sétima semana

Conteúdos	Revisão do conteúdo do segundo bimestre para avaliação.
Metodologia	Aula expositiva, exposição dialogada.

AULA 18 - Décima oitava semana

Instrumento	Avaliação bimestral individual. Prova individual, dissertativa e de múltiplas escolhas.
Temas abordados	Matéria do segundo bimestre
Crítérios	Questões: 1. Identificação dos principais conceitos 2. Correlação dos conteúdos estudados com a prática administrativa
Metodologia	Aula expositiva, exposição dialogada.

AULA 19 - Décima nona semana

Conteúdos	Vistas de Prova. Reforço de conteúdos da prova. Apresentação das provas corrigidas Apresentação dos exercícios de recuperação.
Metodologia	Aula expositiva, exposição dialogada.

AULA 20 – Vigésima semana

Conteúdo	Recuperação
-----------------	-------------