



PROJETO DE ENSINO - 2022.2

Disciplina G401 - NEGOCIAÇÃO ESTRATÉGICA

1. EMENTA

Negociação. Método de negociação. Abordagem sistemática da negociação. Projeto de negociação estratégica.

2. PROGRAMA

UNIDADE I - Negociação. (16 h/a)

OBJETIVO: Explicar a natureza, os estilos de negociação e as suas influências na efetivação do processo negocial.

OBJETIVO: Elaborar um projeto de gamificação com o uso das teorias e tipos de negociação.

OBJETIVO: Valorar a negociação como forma consensual de solução de conflitos.

01.01 - Conceitos;

01.02 - Natureza dos conflitos;

01.03 - Estilos de negociação;

01.04 - Negociação primal e cognitiva.

UNIDADE II - Método de negociação. (20 h/a)

OBJETIVO: Relacionar os estilos de negociação com os conflitos interpessoais.

OBJETIVO: Aplicar o estilo de negociação cognitiva nos tipos de negociação.

OBJETIVO: Ser criterioso no planejamento das etapas de um processo de negociação com base em princípios e valores.

02.01 - O princípio essencial da negociação;

02.02 - Estilos de negociação;

02.03 - Negociação baseada em princípios;

02.04 - Estratégias de negociação.

UNIDADE III - Abordagem sistemática da negociação. (20 h/a)

OBJETIVO: Explicar as diversas variáveis da sistemática de negociação.

OBJETIVO: Validar o processo de negociação no modelo plan-do-check-act (PDCA).

OBJETIVO: Apresentar postura ética na condução do processo de negociação.

03.01 - As variáveis da negociação: informação, comunicação, tempo e poder;

03.02 - As dificuldades na negociação;

03.03 - Contornando objeções;

03.04 - O plan-do-check-act (PDCA) da Negociação.

UNIDADE IV - Projeto de negociação estratégica. (16 h/a)

OBJETIVO: Descrever as etapas de planejamento aplicado em negociação.

O Projeto de Ensino somente terá validade para fins legais quando autenticado.

A carga horária do crédito até o semestre 2007.2 equivale a 15 h.

A partir do semestre 2008.1 a 18 h.

OBJETIVO: Desenvolver um projeto de negociação estratégica com uso das melhores práticas e com foco em ganhos mútuos.

OBJETIVO: Respeitar os padrões éticos exigidos em um processo de negociação.

04.01 - Planejamento aplicado em negociação;

04.02 - Desenvolvimento de projeto de negociação;

04.03 - Técnicas de fechamento em negociações complexas;

04.04 - Melhores práticas em negociações.

3. ELABORADORES

Prof. Julio Cesar Pereira da Silva.

Prof. Roberto Wagner Dias.

Prof. Josimar Souza Costa.

4. INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES

Caracteriza-se como Componente Curricular EAD - CCEAD, integrante da matriz curricular, exceto Estágio ou Trabalho de Conclusão de Curso (TCC), regido pela Resolução CEPE Nº 13, de 26 de fevereiro de 2021, no qual o rendimento acadêmico é aferido por uma composição de notas advindas de atividades avaliativas processuais (Aproc) e presenciais (Apres), acompanhadas pelo professor orientador e o tutor, tendo como Nota Final única mínima para aprovação 5,0 (cinco vírgula zero), com possibilidade de "repercurso" de aprendizagem para melhoria ou recuperação do desempenho, mediante a aplicação de Avaliação Substitutiva (AS), de acordo com critérios definidos no normativo.

5. BIBLIOGRAFIA

Bibliografia Básica

BAZERMAN, Max H. ; NEALE, Margaret A.. Negociando racionalmente. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1998. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/books/9788597010497>. (DIGITAL) (Cód.:15406)

FERREIRA, Gonzaga. Negociação: como usar a inteligência e a racionalidade. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2012. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/books/9788522474981>. (DIGITAL) (Cód.:1775)

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>. (DIGITAL) (Cód.:5356)

MARTINELLI, Dante Pinheiro ; ALMEIDA, Ana Paula de ; BANDOS, Melissa Franchini Cavalcanti. Negociação e solução de conflitos: do impasse ao ganha-ganha com o melhor estilo. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2020. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/books/9788597025989>. (DIGITAL) (Cód.:31190)

ZENARO, Marcelo. Técnicas de negociação: como melhorar seu desempenho pessoal e profissional nos negócios. São Paulo: Atlas, 2014. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/books/9788522490721>. (DIGITAL) (Cód.:6475)

_Periódico_1: BAR - BRAZILIAN ADMINISTRATION REVIEW. São Paulo: ANPAD, 2004-. Trimestral. ISSN: 1807-7692. Classificação Qualis A2 na área de Administração Pública e de Empresas, Ciências Contábeis e Turismo, quadriênio 2013-2016. Disponível em: [/anpad.org.br/periodicos/content/frame_base.php?revista=2](http://anpad.org.br/periodicos/content/frame_base.php?revista=2)>. (Cód.:999999)

O Projeto de Ensino somente terá validade para fins legais quando autenticado.

A carga horária do crédito até o semestre 2007.2 equivale a 15 h.

A partir do semestre 2008.1 a 18 h.

5. BIBLIOGRAFIA

Bibliografia Básica

_Periódico_2: HARVARD BUSINESS REVIEW. Massachusetts: Harvard Business School Press, 1977-. Bimestral. ISSN: 0017-8012. Classificação Qualis A1 na área de Administração Pública e de Empresas, Ciências Contábeis e Turismo, quadriênio 2013-2016. Disponível em: [/link-galegroup.ez151.periodicos.capes.gov.br/apps/pub/1109/AONE?u=capex&sid=AONE](#)>. (Cód.:999999)

Bibliografia Complementar

MALHOTRA, Deepak. Acordos quase impossíveis: como superar impasses e resolver conflitos difíceis sem usar dinheiro ou força. Porto Alegre: Bookman, 2017. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/books/9788582604168>. (DIGITAL) (Cód.:16877)

MARTINELLI, Dante Pinheiro ; GHISI, Flávia Angeli ; MARTINS, Talita Mauad . Negociação: conceitos e aplicações práticas. 2. ed. São Paulo: Saraiva, [s.d.]. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/books/9788502160804>. (DIGITAL) (Cód.:1773)

MATOS, Francisco Gomes de. Negociação e conflito. São Paulo: Saraiva, 2014. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/books/9788502220195>. (DIGITAL) (Cód.:1779)

MOLA, Jeferson . Negócio fechado! : as habilidades comportamentais e o sucesso das negociações. São Paulo: Trevisan, 2018. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/books/9788595450370>. (DIGITAL) (Cód.:25994)

TAJRA, Sanmya Feitosa. Comunicação e negociação: conceitos e práticas organizacionais. São Paulo: Erica, 2014. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/books/9788536511054>. (DIGITAL) (Cód.:32150)

_Periódico_1: CADERNOS EBAPE. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas - FGV, 2003-. Trimestral. ISSN: 1679-3951. Disponível em: [/bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/cadernosebape/pages/view/sobre](#)> Possui Qualis A2 na área de Administração Pública e de Empresas, Ciências Contábeis e Turismo, quadriênio 2013-2016. (Cód.:999999)

_Periódico_2: REVISTA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS - RAE. São Paulo: Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas & EAESP, 1961-. Bimestral. ISSN: 2178-938X. Classificação Qualis A2 na área de Administração Pública e de Empresas, Ciências Contábeis e Turismo, quadriênio 2013-2016. Disponível em: [/rae.fgv.br/node/5855](#)>. (Cód.:999999)