PROGRAMA DE DISCIPLINA

DISCIPLINA: Gestão de Conflitos e Negociação		**CÓDIGO DA DISCIPLINA:** 32065	
		CARGA HORÁRIA: 56	
		AP: 28	**SP:** 28 / **EC:** 0
REVISÃO: 1	**INÍCIO DE VIGÊNCIA:** 28/02/2018	**FIM DA VIGÊNCIA:**	**EXPEDIÇÃO:** 02/03/2018

CURSOS

Bacharelado em Administração

Tecnologia em Gestão de Recursos Humanos

Tecnologia em Marketing

OBJETIVOS

Propiciar ao aluno conhecimentos gerais sobre as origens, formas, consequências e estratégias de enfrentamento dos conflitos, tornando-os mais preparados a negociar.
Desenvolver a habilidade de identificar e gerenciar conflitos; Promover a compreensão do impacto dos conflitos nos resultados das equipes de trabalho nos diferentes contextos organizacionais.

HABILIDADES E COMPETÊNCIAS

Identificar o processo do conflito, desde suas origens até as diversas formas em que o conflito se apresenta nas relações interpessoais dentro dos grupos de trabalho; Desenvolver habilidades de negociação; Reconhecer as técnicas de negociação para atenuar os efeitos dos conflitos; Identificar os principais mitos e armadilhas mais frequentes na negociação de conflitos.

EMENTA

Estilos de negociação. Comunicação interpessoal aplicada a negociações. Negociação distributiva. Emoções aplicadas a negociações. Posições e interesses. Poder de influência em negociações. Persuasão. Consciência situacional no planejamento de negociações complexas. Estratégias de negociação. Negociação integrativa na organização. Comportamento em negociações. Tomada de decisão. Resolução de conflitos.

METODOLOGIA

A disciplina será desenvolvida por meio de leituras de artigos, estudos de caso, discussões e reflexões, estabelecendo uma conexão entre a teoria e a prática com a orientação do professor; além do desenvolvimento de atividades individuais e de grupos. No ambiente virtual de aprendizagem, o aluno estabelecerá contato com vídeos e materiais para análise que serão debatidos nos fóruns virtuais e em sala de aula e servirão de fundamento para as atividades à distância.

RECURSOS INSTRUCIONAIS

Quadro, plataforma Moodle (Ambiente Virtual de Aprendizagem), data show, materiais didáticos diversos (Capítulos de publicações da área, artigos científicos, cases, etc)

AVALIAÇÃO

No 1º Bimestre o grau compreenderá o somatório das avaliações: Produções críticas dos alunos, assiduidade, interesse, participação individual, pesquisa individual e/ou em grupo e prova escrita, totalizando 6,0 pontos. Prova objetiva e individual, elaborada conforme o SIA, totalizando 4,0 pontos. No 2º Bimestre o grau será obtido através do somatório das avaliações: Produções críticas dos alunos, assiduidade, interesse, participação individual, pesquisa individual e/ou em grupo e prova escrita, totalizando 6,0pontos.Prova objetiva e individual, elaborada conforme o SIA, totalizando 4,0 pontos.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

MARTINELLI, Dante Pinheiro; ALMEIDA, Ana Paula de. Negociação: como transformar confronto em cooperação. 7. reimpr. São Paulo: Atlas, 2009. (Código:608 - 6 disponíveis.)

MATOS, Francisco Gomes de. Ética na gestão empresarial: da conscientização à ação. São Paulo: Saraiva, 2014. (Código:120 - 8 disponíveis.)

NOMENCLATURA: AP: Atividades em Sala de Aula; SP: Atividades Semipresenciais; e EC: Atividades Extraclasse.

PROGRAMA DE DISCIPLINA

DISCIPLINA: Gestão de Conflitos e Negociação		**CÓDIGO DA DISCIPLINA:** 32065	
		CARGA HORÁRIA: 56	
		AP: 28	**SP:** 28 / **EC:** 0
REVISÃO: 1	**INÍCIO DE VIGÊNCIA:** 28/02/2018	**FIM DA VIGÊNCIA:**	**EXPEDIÇÃO:** 02/03/2018

SARFATI, Gilberto (organizador). Manual de Negociação. São Paulo: Saraiva, 2010. (BV-MB) (Código:1096 - 0 disponíveis.)

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

FERREIRA, Gonzaga Negociação: como usar a inteligência e a racionalidade. São Paulo: Atlas, 2013. (BV-MB) (Código:1094 - 0 disponíveis.)

PESSOA, Carlos. Negociação aplicada : como utilizar as táticas e estratégias para transformar conflitos interpessoais em relacionamentos cooperativos. São Paulo : Atlas, 2009. (BV-MB) (Código:1095 - 0 disponíveis.)

ROBBINS, Stephen P. Comportamento organizacional. São Paulo: Prentice-Hall, 2002. (Código:606 - 1 disponíveis.)

SIQUEIRA, Wagner. As organizações são morais?: responsabilidade social, ética empresarial e empresa cidadã. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2014. (Código:609 - 2 disponíveis.)

ZENARO, Marcelo. Técnicas de Negociação : como melhorar seu desempenho pessoal e profissional nos negócio. São Paulo : Atlas, 2014. (BV-MB) (Código:1093 - 0 disponíveis.)

ELABORAÇÃO: Gláucio Assunção Gonzaga

APROVAÇÃO: Coordenação do Curso de Administração

NOMENCLATURA: AP: Atividades em Sala de Aula; SP: Atividades Semipresenciais; e EC: Atividades Extraclasse.