

## Plano de Ensino

**Período Letivo:** 2024B

**Grupo:** T01 - NÚCLEO EAD

**Disciplina:** 5043 - NEGOCIAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO DE CONFLITOS

### Ementa

Relações sociais e econômicas. Surgimento de conflitos. A Administração de conflitos. O processo de negociação. O sucesso em negociação.

### Bibliografia Básica

Referência	Biblioteca Online
MARTINELLI, Dante Pinheiro; NIELSEN, Flávia Angeli Ghisi; MARTINS, Talita Mauad, (orgs). Negociação : conceitos e aplicações práticas. 2. ed. São Paulo : Saraiva, 2010	Minha Biblioteca <a href="https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788502160804/cfi/4!/4/4@0.00:0.00">https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788502160804/cfi/4!/4/4@0.00:0.00</a>
MARTINELLI, Dante Pinheiro. Negociação empresarial : enfoque sistêmico e visão estratégica. 010. Martinelli, Dante Pinheiro Negociação empresarial : enfoque sistêmico e visão estratégica / Dante Pinheiro Martinelli. 2. ed. Barueri, SP : Manole, 2015.	Minha Biblioteca <a href="https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788520448823/cfi/5!/4/4@0.00:26.4">https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788520448823/cfi/5!/4/4@0.00:26.4</a>
MATOS, Francisco Gomes de. Negociação e Conflito. 1ªed. São Paulo: Saraiva,2014.	Minha Biblioteca <a href="https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788502220195/cfi/4!/4/4@0.00:10.9">https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788502220195/cfi/4!/4/4@0.00:10.9</a>

### Bibliografia Complementar

Referência	Biblioteca Online/Acervo Externo
PESSOA, Carlos. Negociação aplicada : como utilizar as táticas e estratégias para transformar conflitos interpessoais em relacionamentos cooperativos. São Paulo : Atlas, 2009	Minha Biblioteca <a href="https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522464456/cfi/4!/4/4@0.00:16.3">https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522464456/cfi/4!/4/4@0.00:16.3</a>
SCAVONE, Luiz Antonio Junior. Arbitragem: mediação, conciliação e negociação. Rio de Janeiro: Forense, 2019.	Minha Biblioteca <a href="https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788530985004/cfi/6/10!/4/18@0:34.0">https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788530985004/cfi/6/10!/4/18@0:34.0</a>
TAJRA, Sanmya Feitosa. Comunicação e negociação: conceitos e práticas organizacionais. 1ª ed. São Paulo : Érica, 2014.	Minha Biblioteca <a href="https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788536511054/cfi/2!/4/4@0.00:0.00">https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788536511054/cfi/2!/4/4@0.00:0.00</a>
MOUTON, Jean. Negociação. 1.ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2018.	Minha Biblioteca <a href="https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788547222949/cfi/2!/4/4@0.00:5.43">https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788547222949/cfi/2!/4/4@0.00:5.43</a>
GUILHERME, Luiz Fernando do Vale de Almeida. Manual de arbitragem e mediação : conciliação e negociação. 4. ed. São Paulo : Saraiva Educação, 2018	Minha Biblioteca <a href="https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788553601530/cfi/4!/4/4@0.00:0.00">https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788553601530/cfi/4!/4/4@0.00:0.00</a>

### Objetivos

Ao final do curso de Negociação e Solução de Conflitos, o aluno deve estar apto a identificar as principais formas de conflito e como posicionar-se frente a um grande número de situações de maneira a conduzir ao sucesso por intermédio de ferramentas de negociação.

**UNIDADE 1 - O CONFLITO NAS ORGANIZAÇÕES:** Entender o conflito e suas diferentes vertentes e manifestações.

**UNIDADE 2 - A NEGOCIAÇÃO NAS ORGANIZAÇÕES:** Entender a negociação como forma de superar os efeitos negativos do conflito.

**UNIDADE 3 - TÓPICOS ESPECIAIS EM NEGOCIAÇÃO:** Tratar de tópicos especiais sobre negociações e como alinhar à negociação de excelência.

### **Conteúdo Programático**

#### **UNIDADE 1 - O CONFLITO NAS ORGANIZAÇÕES**

- 1.1 Entendendo o conflito
- 1.2 Visões sobre o conflito
- 1.3 A cultura organizacional e o conflito
- 1.4 A gestão do conflito

#### **UNIDADE 2 - A NEGOCIAÇÃO NAS ORGANIZAÇÕES**

- 2.1 Entendendo a negociação
- 2.2 Visões sobre a negociação
- 2.3 O processo de negociação
- 2.4 Etapas da negociação
- 2.5 O negociador profissional

#### **UNIDADE 3 - TÓPICOS ESPECIAIS EM NEGOCIAÇÃO**

- 3.1 Negociação com múltiplas partes, coalizões e equipes
- 3.2 Negociação entre culturas diferentes
- 3.3 Técnicas de negociação
- 3.4 Mediação, conciliação e arbitragem

## Instrumentos e Critérios de Avaliação

### Critérios para composição da Média Semestral:

Para compor a Média Semestral da disciplina, leva-se em conta o desempenho atingido na avaliação formativa e na avaliação somativa, isto é, as notas alcançadas nas diferentes atividades virtuais e na prova, da seguinte forma: Somatória das notas recebidas nas atividades virtuais, somada à nota da prova, dividido por 2.

Média Semestral: Somatória (Atividades Virtuais) + Nota da Prova / 2

Assim, se um aluno tirar 7 nas atividades e tiver 5 na prova:  $MS = 7 + 5 / 2 = 6$

Atenção: o aluno pode conseguir um ponto adicional (Engajamento) na nota das atividades virtuais. Para ganhar o ponto do engajamento, o estudante terá que percorrer todo o material didático da disciplina (material textual e assistir a todos os vídeos), fazer todos os Exercícios e enviar todas as atividades. Antes do lançamento desta nota final, será divulgada a média de cada aluno, dando a oportunidade de que os alunos que não tenham atingido média igual ou superior a 7,0 possam fazer a Recuperação das Atividades Virtuais.

Se a Média Semestral for igual ou superior a 4,0 e inferior a 7,0, o aluno ainda poderá fazer o Exame Final. A média entre a nota do Exame Final e a Média Semestral deverá ser igual ou superior a 5,0 para considerar o aluno aprovado na disciplina.

Assim, se um aluno tirar 6 na Média Semestral e tiver 5 no Exame Final:  $MF = 6 + 5 / 2 = 5,5$  (Aprovado)