

Plano de Ensino

Período Letivo: 2020A

Grupo: T01 - NÚCLEO EAD

Disciplina: 5811 - NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS

Ementa

As relações e características do comércio internacional. Blocos econômicos e organismos regionais. Negociação internacional.

Bibliografia Básica

Referência	Biblioteca Online
SERAPIÃO JUNIOR, Carlos,; MAGNOLI, Demetrio. Comércio Exterior e Negócios internacionais: Teoria e Prática. São Paulo: Saraiva, 2006.	Minha Biblioteca https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788502088386/cfi/3!/4/4@0.00:0.00
GONÇALVES, Williams. Relações Internacionais .3ª ed. Rio de Janeiro: Zahar, 2008.	Minha Biblioteca https://si2.ucdb.br/siid/plano-de-ensino/configurar/34425/2
KISSINGER, Henry. Diplomacia. Trad. Saul S. Geffer, Ann Mary Fighiera Perpétuo; Trad. revista Heitor Aquino Ferreira. São Paulo: Saraiva, 2012.	Minha Biblioteca https://si2.ucdb.br/siid/plano-de-ensino/configurar/34425/2

Bibliografia Complementar

Referência	Biblioteca Online/Acervo Externo
GUEDES, Ana Lucia. Negócios internacionais. São Paulo: Cengage Learning, 2007.	Minha Biblioteca https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522108282/cfi/2!/4/4@0.00:44.0
CAPARROZ, Roberto. Comércio internacional e legislação aduaneira esquematizado. 4. ed. , São Paulo : Saraiva, 2017.	Minha Biblioteca https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788547211417/cfi/4!/4/4@0.00:0.00
CARMO, Edgar Cândido do; MARIANO, Jefferson. Economia internacional. 3.ed. , São Paulo, Saraiva, 2016.	Minha Biblioteca https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788547215149/cfi/4!/4/4@0.00:0.00
BRITO, Osias. Guia prático de economia e finanças. São Paulo : Saraiva, 2016.	Minha Biblioteca https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/978-85-472-0103-6/cfi/3!/4/2@100:0.00
SEITENFUS, Ricardo. Relações internacionais. 2. ed. – Barueri, SP: Manole, 2013.	Minha Biblioteca https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788520444870/cfi/5!/4/4@0.00:21.3

Objetivos

Objetivo Geral

Proporcionar a estrutura de apoio e suporte para identificar a dinâmica que envolve o processo de globalização nos dias atuais, reconhecendo o papel que deve desempenhar o bom negociador.

Objetivos Específicos

Unidade 1

- Apresentar os fundamentos que norteiam o comércio e as relações negociais no âmbito internacional, em sua íntima conjugação com a realidade do mercado brasileiro, com realce às semelhanças e diferenças.
- Identificar as principais formas de pagamentos e créditos que envolvem as operações de negócios no mercado internacional.

Unidade 2

- Oferecer a oportunidade de conhecer os diversos blocos econômicos regionais existentes, suas finalidades, seus participantes e seus objetivos.
- Dar a conhecer os principais debates levantados na opinião pública que mexem com a política de sustentação destes blocos.

Unidade 3

- Dar a conhecer as características do novo mercado mundial, as diferenças culturais e seus impactos.
- Reconhecer a importância da cultura como elemento indispensável da negociação.

Conteúdo Programático

UNIDADE 1: As Relações e Características do Comércio Internacional

- 1.1 Definições de Negociação
- 1.2 Considerações sobre o Mercado Internacional
- 1.3 Operações Financeiras e Pagamentos Internacionais
 - 1.3.1 Pagamento antecipado
 - 1.3.2 Remessa sem saque
 - 1.3.3 Cobrança
 - 1.3.4 Carta de Crédito Documentário

UNIDADE 2: BLOCOS ECONÔMICOS E ORGANISMOS REGIONAIS

- 2.1 Blocos Econômicos: definição, finalidade e características
- 2.2 Principais Blocos Econômicos
 - 2.2.1 União Européia
 - 2.2.2 Mercosul

UNIDADE 3: NEGOCIAÇÃO INTERNACIONAL

- 3.1 características do Novo Mercado Mundial
- 3.2 Atendimento a Clientes Estrangeiros
- 3.3 A Negociação Internacional como Instrumento de Sucesso Global
- 3.4 Diferenças Culturais e seus Impactos
 - 3.4.1 Importância da Cultura como Elemento da Negociação
 - 3.4.2 O Desenvolvimento da Competência Negocial
 - 3.4.3 O que fazer para ampliar a Competência Negocial?
- 3.5 Os Seis Problemas Essenciais da Negociação

Instrumentos e Critérios de Avaliação

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(s) prova(s), da seguinte forma: Somatória das notas recebidas nas atividades virtuais, somada à nota da prova, dividido por 2. Caso a disciplina possua mais de uma prova, será considerada a média entre as provas.

Média Semestral: Somatória (Atividades Virtuais) + Média (Provas) / 2

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

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 e/ou a Segunda Chamada. Após a Segunda Chamada, será feito o lançamento definitivo da Média Semestral.

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)