UCDB Universidade Católica Dom Bosco
Instituição Salesiana de Educação Superior

Plano de Ensino

Período Letivo: 2020A

Grupo: T01 - NÚCLEO EAD

Disciplina: 6293 - 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 https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788502160804/cfi/4!/4/2@100:0.00
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 https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788520448823/cfi/5!/4/4@0.00:1.39
MATOS, Francisco Gomes de. Negociação e Conflito. 1ªed. São Paulo: Saraiva,2014.	Minha Biblioteca https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788502220195/cfi/4!/4/4@0.00:0.543

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 https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522464456/cfi/4!/4/4@0.00:0.868
SCAVONE, Luiz Antonio Junior. Arbitragem: mediação, conciliação e negociação. Rio de Janeiro: Forense, 2019.	Minha Biblioteca https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788530985004/cfi/6/10!/4/12@0:96.5
TAJRA, Sanmya Feitosa. Comunicação e negociação: conceitos e práticas organizacionais. 1ª ed. São Paulo : Érica, 2014.	Minha Biblioteca https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788536511054/cfi/2!/4/2@100:0.00
MOUTON, Jean. Negociação. 1.ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2018.	Minha Biblioteca https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788547222949/cfi/2!/4/4@0.00:0.271
GUILHERME, Luiz Fernando do Vale de Almeida. Manual de arbitragem e mediação : conciliação e negociação. 4. ed. São Paulo : Saraiva Educação, 2018	Minha Biblioteca https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788553601530/cfi/4!/4/2@100:0.00

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

- Estudar as diferentes formas de entendimento acerca do termo conflito e as diversas maneiras de conduzi-lo de maneira proveitosa à organização.

UNIDADE 2

- Estudar o conceito de negociação e sua aplicação diante de diferentes manifestações do conflito.

UNIDADE 3

- Aproximar o acadêmico de uma das diversas metodologias para a solução de conflitos.

UCDB Universidade Católica Dom Bosco
Instituição Salesiana de Educação Superior

Conteúdo Programático

UNIDADE 1: CONFLITO
1.1 Conflito. O que é e como entendê-lo
1.2 Origens dos conflitos
1.3 Efeitos positivos e negativos dos conflitos
1.4 Análise dos conflitos
1.5 Crescimento e desenvolvimento dos conflitos
1.6 Situações de conflito: como enfrentá-las
1.7 Administração dos conflitos
1.8 Ações e resultados conforme tipo e intensidade do conflito
1.8.1 Conflito terminal
1.8.2 Conflito paradoxal
1.8.3 Conflito litigioso
1.9 Situações de conflito nas organizações
1.10 Natureza dos conflitos
1.10.1 Classificação quanto aos comportamentos
1.11 Conflitos de interesse
1.12 Classificação quanto aos contrários
1.13 Classificação quanto aos momentos da ação
1.14 Nova visão sobre conflitos
1.15 Percepções equivocadas sobre conflito

UNIDADE 2: O PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO
2.1 Quem são os Negociadores?
2.2 O que é negociação?
2.3 Conceitos básicos referentes à negociação
2.3.1 Acordo
2.3.2 Barganha
2.3.3 Coerção
2.3.4 Emoção
2.3.5 Raciocínio Lógico
2.4 Tratando Com Alguém Que Não Desejará Negociar Com Você
2.5 Em Que Momento a Negociação Realmente Inicia?
2.6 Por que algumas negociações não obtêm êxito?
2.7 Alguns instrumentos de negociação e resolução de conflitos
2.7.1 Mediação
2.7.2 Arbitragem

UNIDADE 3: SUCESSO EM NEGOCIAÇÕES
3.1 Insista em critérios objetivos
3.2 Decidir com base na vontade é oneroso.
3.3 A vantagem de usar critérios objetivos
3.4 A elaboração de critérios objetivos
3.5 A negociação com critérios objetivos

UCDB Universidade Católica Dom Bosco
Instituição Salesiana de Educação Superior

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)