UCDB Universidade Católica Dom Bosco
Instituição Salesiana de Educação Superior

Plano de Ensino

Período Letivo: 2024A

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 https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788502160804/cfi/4!/4/4@0.00:0.00
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@0.00:26.4
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@0.00:10.9

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@0.00:16.3
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!/4/18@0:34.0
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!/4/4@0.00:0.00
MOUTON, Jean. Negociação. 1.ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2018.	Minha Biblioteca https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788547222949/cfi/2!/4/4@0.00:5.43
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!/4/4@0.00:0.00

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 – 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

2.1Entendendo 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

UCDB Universidade Católica Dom Bosco
Instituição Salesiana de Educação Superior

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)