



## PROGRAMA DA DISCIPLINA 2017.2

CÓDIGO	DISCIPLINA	NATUREZA	ANO
ADM-043	NEGOCIAÇÃO	Op.	2017.2

CARGA HORÁRIA	PRÉ-REQUISITO
72 h	-----

### PROFESSOR RESPONSÁVEL

M.Sc. Adeildo Moacir Costa Magalhães

### EMENTA

Conceitos de Negociação e sua evolução. Negociação como instrumento de gestão e liderança de equipes. Características de um bom negociador. Perfil do negociador brasileiro. Passos do processo de negociação. Ambientes de negociação e os principais tipos e abordagens. Processo da negociação ganha-ganha. Processo, planejamento e preparação de negociações. Formas de abordar conflitos. Posicionamento estratégico e passos táticos.

### OBJETIVO GERAL

Compreender o processo de negociação e a sua importância no nosso dia-a-dia, seja na vida profissional, seja na vida particular.

### OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Adquirir uma visão sistêmica sobre o processo de negociação;
- ✓ Entender como a realidade pessoal dos negociadores, os cenários de negociação, o conhecimento do assunto/negócio, o relacionamento interpessoal e o processo /sequência a ser percorrido desde o início até o final da negociação, ajudam a obter os resultados desejados;
- ✓ Desenvolver a capacidade de negociar, e de tomar a atitude certa, no momento certo, de modo a viabilizar a realização de um negócio em que as partes envolvidas sintam-se satisfeita.

## METODOLOGIA

Para atender aos objetivos previstos, a metodologia adotada será:

- ✓ Aulas expositivas com uso de material áudio-visual;
- ✓ Estudos dirigidos e discussão sobre textos e materiais em vídeos;
- ✓ Seminários (a definir);
- ✓ Trabalhos/testes individuais e em grupo;
- ✓ **Prática I:** Simulação de processos de negociação entre os discentes – 08 horas.
- ✓ **Prática II:** Identificação dos Estilos Comportamentais entre os discentes – 04 horas.

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

01. Introdução à negociação;
02. A comunicação no processo de negociação
03. Negociação: alguns conceitos básicos;
  - As posturas de negociação
  - Os desfechos de uma negociação
  - As formas de condução da negociação
  - Relação entre a forma de negociar e os desfechos da negociação
  - Diferentes visões de negociação
04. O Modelo Integrado de Negociação;
  - Realidade pessoal dos negociadores;
  - Os cenários da negociação
  - Conhecimento do negócio ou do assunto;
  - Relacionamento interpessoal;
  - Processo de negociação;
05. A administração do tempo;
06. As táticas ganha/perde;
07. Solução de conflitos na negociação;
08. Como fazer e obter concessões;
09. Negociação e o processo decisório;
10. Alguns complementos;
11. Negociação internacional;
12. Um teste: qual a sua habilidade como negociador?

## AValiação

A avaliação será processual e contínua, e se dará a partir da observação e análise das atividades desenvolvidas na disciplina. Será realizada em três etapas, de acordo com as seguintes atividades:

**1ª UNIDADE**

Atividades	Nota máxima da atividade
Avaliação escrita individual	10,0
Total	10,0

**2ª UNIDADE**

Atividades	Nota máxima da atividade
Resenha do filme “ A arte de negociar”.	2,0
Avaliação escrita, individual ou em dupla, à critério do professor.	8,0
Total	10,0

**3ª UNIDADE**

Atividades	Nota máxima da atividade
Avaliação Enade	5,0
Avaliação escrita, individual ou em dupla, à critério do professor.	5,0
Total	10,0

**REFERÊNCIA BÁSICA**

MACEDO, Marcelo Álvaro da S. ; ALYRIO, Rovigatti Danilo; BERNARDES, Rui Otávio. **Princípio de Negociação**: ferramentas e gestão. Atlas: São Paulo, 2007.

WANDERLEY, José Augusto. **Negociação total**: encontrando soluções, vencendo resistências obtendo resultados. 7ª Ed. Gente: São Paulo, 2003.

WATKINS, Michael. **Negociação** - Série Harvard Business Essentials. Rio de Janeiro: Record, 2004.

**REFERÊNCIA COMPLEMENTAR**

CARVALHAL, Eugenio do; ANDRÉ NETO, Antônio; ANDRADE, Gersém Martins de. **Negociação e Administração de conflitos**. São Paulo: FGV, 2009.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração nos novos tempos**. 2ª Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

COHEN, Steven P. **Como se tornar um bom negociador** – 24 horas para fechar acordos duradouros e lucrativos. Rio de Janeiro: Ed. Sextante, 2008.

SCHERMERHORN JR, Jonh R. ; HUNT, James G. ; OSBORN, Richard N. **Fundamentos de comportamento organizacional**. 2a ed. Porto Alegre: Bookaman, 2005 c.

STONER, James A.F.; FREEMAN, R. Edward. **Administração**. 5a ed. Rio de Janeiro: LTC, 1999.

## PERIÓDICOS

[www.engevendas.com.br/PTB/artigostecnicos.asp](http://www.engevendas.com.br/PTB/artigostecnicos.asp)

[www.onegociador.com.br/biblioteca](http://www.onegociador.com.br/biblioteca)

[www.tecnicadevenda.com.br/artigos de vendas](http://www.tecnicadevenda.com.br/artigos_de_vendas)