



UNIVERSIDADE FEDERAL DO AMAPÁ
PRÓ-REITORIA DE ENSINO DE GRADUAÇÃO

PLANO DE ENSINO

I – IDENTIFICAÇÃO	
Curso:	Administração
Disciplina:	Negociação e Resolução de Conflitos

Ano Letivo:	2020.1
Semestre:	
Turno:	Noturno
Carga Horária:	75
Nome do Professor:	Josicleia da Conceição Portela Carvalho, Ma.

II – EMENTA	
<p>A importância da negociação. Como desenvolver a competência negocial. Negociar globalmente. Conflito, Mediação e Arbitragem. Comunicação e cultura na negociação. Os elementos comuns a toda negociação. Ética e poder na negociação. Tipos de negociação e estratégias apropriadas a cada tipo de negociação. Etapas do processo de negociação. A arquitetura do acordo.</p> <p>Nesta disciplina o aluno desenvolverá as habilidades de negociação e a identificação e resolução de conflitos administrando-os de forma adequada através de técnicas e habilidades de negociação em diferentes situações.</p>	

III – OBJETIVOS DA DISCIPLINA	
<ul style="list-style-type: none">• O aluno deverá aumentar seu poder de influência e desenvolverá competências que melhoram o processo de negociação, de tomada de decisão e de gestão de conflitos reconhecendo o impacto de suas ações e comportamentos nos resultados e relacionamentos obtidos nas negociações. O aluno estará apto para analisar e planejar uma estratégia e todo o processo de negociação nos diversos ambiente organizacional e internacional. O aluno será capaz de reconhecer técnicas e táticas de negociações bem como aumentará a sua confiança em negociar.	

IV – METODOLOGIA DE ENSINO	
<p>A exposição do conteúdo ocorrerá por meio de atividades que facilitem e estimulem a aprendizagem. A disciplina será desenvolvida por meio de: aulas expositivas dialogadas, exposição de vídeos, atividades extraclasse, leituras e discussões de textos, de exercícios em grupos e estudos de caso.</p> <p>Encontros Síncronos utilizando a Plataforma Google Meet – Acontecerá todas as sextas-feiras das 19:00h às 21:00h, no período de 20/10/2021 a 15/02/2022 - transmissão de aula on-line;</p> <p>Encontros Assíncronos utilizando o SIGAA – serão utilizadas as metodologias de fóruns, atividades, banco de questões e estudos de casos.</p> <p>A metodologia será desenvolvida por meio de exposição de conceitos e práticas de atuação. Nesta disciplina, a maior parte do tempo, o aluno se envolverá com a</p>	

negociação por meio da aplicação prática através de exercícios de simulações de negociação.

A estrutura e a metodologia da disciplina desenvolvem as habilidades interpessoais de negociação, resolução de conflito bem como a tomadas de decisão para profissionais que atuam em cenários nos quais a competitividade e a obtenção de acordos surgem como fatores críticos de sucesso nas relações comerciais, internacionais quanto conflito familiares.

V – CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Conteúdo

Apresentação do plano de ensino (conteúdos, metodologia e sistema de avaliação);

Unidade I -

- Contexto da Negociação. Conceitos e abordagens sobre o processo de conflito.
- A origem dos conflitos;
- Quais são as partes de um Conflito?
- A Natureza dos Conflitos;
- O Conflito nas Organizações;
- Diagnosticando o Conflito;
- Mapeamento do Conflito;
- Conflitos interpessoais: tipos e resolução.
- A necessidade de rever conceitos e repensar as atitudes.
- Aspectos implícitos e subjetivos: percepções, emoções, comunicação.
- Construção e consolidação de relacionamentos. Condicionantes: poder, tempo, informação.
- Método de Harvard.
- Táticas e abordagens para a otimização de acordos.
- Negociação distributiva e integrativa.
- O que é Negociação e qual a Importância dos Ganhos Recíprocos?
- A Teoria dos Jogos;
- O Dilema dos Prisioneiros;
- Características do Negociador;
- As Habilidades que um Negociador deve Desenvolver para o Sucesso;
- Perfil do Negociador: Estilos comportamentais nas negociações;
- O Planejamento da Negociação e Dicas para Sanar Problemas quando a Negociação é Conflituosa;
- Etapas da Negociação;
- As Estratégias de Negociação;
- Negociação Internacional.
- Lidando com pessoas difíceis.
- Ética em Negociação.

VI – PROCEDIMENTOS PARA AVALIAÇÃO DA APRENDIZAGEM

- Unidade 1 – Atividades (4 pontos) e Prova Objetiva (6 pontos)

VII – VALIDAÇÃO DA FREQUÊNCIA

- Participação nas aulas expositivas dialogadas (síncronas);
- Envio das atividades;
- Execução de Prova Objetiva;
- Os alunos que não participarem dos itens anteriores, estarão automaticamente reprovados.
- Comparecimento de forma online nos Encontros Síncronos

VIII – BIBLIOGRAFIA BÁSICA

MANCUSO, Rodolfo de Camargo. A resolução dos conflitos e a função judicial no

contemporâneo Estado de direito. 2. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014.

FERREIRA, Gonzaga. Negociação: Como Usar A Inteligência e A Racionalidade. 2. ed. Editora Atlas, 2013.

MELLO, José Carlos Martins F. de. Negociação Baseada em Estratégia. 3. ed. Editora Atlas. 2012

IX – BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

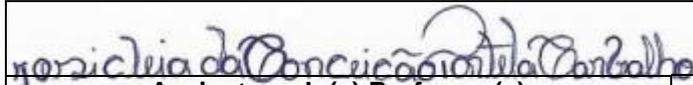
SILVA, Eduardo; REIS, João José. Negociação e conflito: a resistência negra no Brasil escravista. São Paulo: Companhia das Letras, 1999.

SASTRES, Genoveva; MORENO, Montserrat. Resolução de conflitos e aprendizagem emocional: gênero e transversalidade. São Paulo: Moderna, 2002.

CARDOSO, Francinete do Socorro Santos. Entre conflitos, negociações e representações: O contestado Franco-Brasileiro na última década do século XIX. Belém: UNAMAZ, 2008.

VALE, Ana Maria. Diálogo e conflito: A presença de pensamento de Paulo Freire na formação do sindicalismo docente. São Paulo: Cortez, 2002.

PENA-VEGA, Alfredo; NASCIMENTO, Elimar Pinheiro do (Org.). O Pensar complexo: Edgar Morin e a crise da modernidade. 2. ed. Rio de Janeiro: Garamond, 1999.



Assinatura do(a) Professor(a)

Coordenador(a) do Curso