|  |
| --- |
| **1. CARACTERIZAÇÃO DA DISCIPLINA** |
| Nome da Disciplina: **Negociação** | Ano/semestre: **2022/1** |
| Código da Disciplina: **D0185** | Período:  |
| Carga Horária Total: **80h/a** |
| Pré-Requisito: **Não se Aplica**  | Co-Requisito: **Não se Aplica**  |

|  |
| --- |
| **2. PROFESSORA** |

 Vera Mota da Silva Barbosa, M.e

|  |
| --- |
| **3. EMENTA** |
| As características de uma situação de negociação. As estratégias e táticas da barganha distributiva. As estratégias e táticas da negociação integrativa. A negociação: estratégias e planejamento. A percepção, a cognição e a emoção. A comunicação. Como encontrar e utilizar o poder da negociação. A ética nas negociações. Os relacionamentos nas negociações. As negociações internacionais e transculturais. As boas práticas nas negociações. |

|  |
| --- |
| **4. OBJETIVO GERAL** |

 Identificar as tendências referentes as práticas da negociação e mediação.

|  |
| --- |
| **5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS** |
| **Unidades** | **Objetivos Específicos** |
| **1** **–** A comunicação I | 1 - Desenvolver competências voltadas à negociação e liderança.  |
| **2** **–** Negociação Estilos de negociação | 1 - Oportunizar o debate acerca de estratégias e ferramentas de gestão que envolva as relações interpessoais e resolução de conflitos no ambiente organizacional. |
| **3** **–** Negociação Conceitos iniciais | 1 - Apresentar conceitos e práticas relacionados à negociação e desenvolvimento de lideranças no âmbito da Administração Empresarial. |
| **4 –** As boas práticas nas negociações | 1 - Oportunizar a reflexão crítica sobre o papel das lideranças na sociedade e nas organizações. |
| **5** **–** Técnicas e táticas de negociação | 1 - Auxiliar os alunos a conhecer as ferramentas úteis para a preparação e condução de negociações e os aspectos do comportamento humano. |
| **6** **–** As características de uma situação de negociação | 1 - Oferecer os conceitos mais importantes sobre negociações distributivas, integrativas e o próprio processo de negociação. |
| **7** **–** Como encontrar e utilizar o poder da negociação | 1 - Proporcionar a discussão sobre temas importantes para a gestão da negociação visando expandir as habilidades interpessoais nos diversos contextos profissionais. |
| **8** **–** Os diversos tipos de negociação | 1 - Assumir e delegar responsabilidades. |
| **9** **–** Os relacionamentos nas negociações | 1 - Trabalhar em equipe e Gerenciar conhecimentos. |
| **10 –** A comunicação II | 1 - Transformar ideias em negócios e Analisar de forma crítica e analítica resultados, informações e situações considerando o contexto em que estes acontecem e suas relações de causa e efeito diante do ambiente organizacional. |
| **11 –** Combinação de Negócios | 1 - Transferir e generalizar conhecimentos aplicando-os no ambiente de trabalho e no seu campo de atuação profissional. |
| **12** **–** A negociação: estratégias e planejamento I | 1 - Exercer em diferentes graus de complexidade o processo de tomada de decisão. |
| **13** **–** Indicadores de Desempenho do negócio | 1 - Atuar nos diferentes segmentos organizacionais (formação generalista). |
| **14** **–** Negociação: procedimento, integração e distribuição do valor | 1 - Raciocinar de maneira crítica e ter iniciativa para propor soluções. |
| **15 –** Estratégia em nível de Negócios | 1 - Ter consciência da importância da visão estratégica para a organização. |
| **16** **–** Habilidades de comunicação | 1 - Selecionar e classificar informações. |

|  |
| --- |
| **6. HABILIDADES E COMPETÊNCIAS** |
| * Desenvolvimento de competência de observação, análise de dados e informações
* Melhoria da comunicação e o relacionamento entre os atores no processo de negociação e mediação e Identificação e uso de estratégias para lidar com situações variadas.
 |

|  |
| --- |
| **7. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO** |
| **Semana** | **Título do Conteúdo** | **Estratégia de ensino-aprendizagem** | **Aula****Teórica/****Prática** |
| **1** | **Aula 1 -** A comunicação I | Unidades de aprendizagemVídeo de apresentaçãoFórum de dúvidas | Teórica |
| **Aula 2 -** Negociação Estilos de negociação |
| **2** | **Aula 3** **-** Negociação Conceitos iniciais | Unidades de aprendizagemMentoriaFórum de dúvidas | Teórica |
| **Aula 4 -** As boas práticas nas negociações |
| **3** | **Aula 5 -** Técnicas e táticas de negociação | Unidades de aprendizagemVideoaulaProva 1Fórum de dúvidas | Teórica |
| **Aula 6 -** As características de uma situação de negociação |
| **4** | **Aula 7 -** Como encontrar e utilizar o poder da negociação | Unidades de aprendizagemMentoriaFórum de dúvidas | Teórica |
| **Aula 8 -** Os diversos tipos de negociação |
| **5** | Prova 2 | Teórica |
| **6** | **Aula 9 -** Os relacionamentos nas negociações | Unidades de aprendizagemEstudo em pares – Supere-seFórum de dúvidas | Teórica |
| **Aula 10 -** A comunicação II |
| **7** | **Aula 11 -** Combinação de Negócios | Unidades de aprendizagemMentoriaWebinarFórum de dúvidas | Teórica |
| **Aula 12 -** A negociação: estratégias e planejamento I |
| **8** | **Aula 13 -** Indicadores de Desempenho do negócio | Unidades de aprendizagemVideoaulaProva 3 Fórum de dúvidas | Teórica |
| **Aula 14 -** Negociação: procedimento, integração e distribuição do valor |
| **9** | **Aula** **15 -** Estratégia em nível de Negócios | Unidades de aprendizagemMentoriaFórum de dúvidas | Teórica |
| **Aula 16 -** Habilidades de comunicação |
| **10** | Prova 4 | Teórica |

|  |
| --- |
| **8. PROCEDIMENTOS DIDÁTICOS** |
| A disciplina, cuja duração é de 10 semanas letivas, é estruturada a partir da seguinte modelagem:• 16 unidades de aprendizagem, incluindo atividades de fixação, distribuídas pelas semanas letivas;• 1 vídeo de apresentação com o professor da disciplina na semana 1;• 2 vídeos, alternados nas semanas 3 e 8, em que o professor apresenta os aspectos centrais das atividades em estudo e oferece orientações de estudo;• 4 mentorias alternadas nas semanas: 2, 4, 7 e 9, nas quais é gerada maior proximidade com o aluno, respondendo dúvidas quanto ao conteúdo estudado e alargando as perspectivas sobre as habilidades e competências a serem desenvolvidas;• provas on-line nas semanas 3 e 8, cuja nota é referente a 2ª VA;• programa Supere-se de retomada de conteúdos e recuperação de notas nas semanas 6 e 7; • provas nas semanas 5 e 10, 1ª VA e 3ª VA. |

|  |
| --- |
| **9. ATIVIDADE INTEGRATIVA**  |
| Não se Aplica. |

|  |
| --- |
| **10. PROCESSO AVALIATIVO DA APRENDIZAGEM** |
| As Verificações de Aprendizagem estarão disponíveis nas seguintes semanas da disciplina: Semana 3 – Prova 1 (2ªVA); Semana 5 – Prova 2 (1ªVA); Semana 8 – Prova 3 (2ªVA); Semana 10 – Prova 4 (3ª VA).Os valores das avaliações são: Prova (2ª VA) - 50 pontos; Prova de 1ªVA - 100 pontos; Prova (2ªVA) - 50 pontos; Prova de 3ª VA - 100 pontos.Após a 1ª verificação de aprendizagem, acontece o Programa Supere-se. Nele, por meio da aplicação da Metodologia Ativa, os estudantes são convidados a participarem de estudos em grupo com seus pares, revisando o conteúdo até ali ministrado. Para cada grupo, são destinados alunos para exercerem o papel de líder e monitor. Após um período de 14 dias, são aplicadas novas avaliações, permitindo a recuperação da nota até ali alcançada. Trata-se de uma proposta inovadora que busca promover a interação entre os discentes dos cursos EAD, gerando aprendizagem de maneira humanizada e colaborativa.Todas as avaliações propostas – 1ª, 2ª e 3ª verificações de aprendizagem – ocorrem uma vez no decorrer da oferta de uma disciplina, a qual dura 10 semanas letivas. A nota mínima para aprovação é 60. Os resultados obtidos pelo acadêmico são disponibilizados na sala de aula virtual, na área do aluno e no sistema acadêmico Lyceum, havendo integração e atualização periódica dos três ambientes virtuais. |

|  |
| --- |
| **11. BIBLIOGRAFIA** |
| **Básica:**LEWICKI, R.; SAUNDERS, D. M.; BARRY, B. Fundamentos de negociação. 5. ed. Porto Alegre: AMGH, 2014. 332 p. E-book. ISBN 9788580553857. MARTINELLI, Dante P.; GHISI, Flávia A. Negociação - 2ª edição. São Paulo: Editora Saraiva, 2012. E-book. 9788502160804. Disponível em: https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788502160804/. Acesso em: 17 ago. 2022. MICHELLI, J. A. A experiência Zappos. Porto Alegre: Bookman, 2012. 256 p. E-book. ISBN 9788565837620.**Complementar:**CONSOLI, M. A.; CASTRO, L. T; NEVES, M. F. Vendas!: técnicas para encantar seus clientes. Porto Alegre: Bookman, 2007. 140 p. E-book. ISBN 9788577800667. FUTRELL, C. M. Vendas: o guia completo: o passo a passo para um relacionamento rentável e duradouro com seus clientes. 12. ed. Porto Alegre: AMGH, 2014. 404 p. E-book. ISBN 9788580553468. JONES, G. R.; GEORGE, J. M. Administração contemporânea. 4. ed. Porto Alegre: McGraw-Hill, 2008. 778 p. ISBN 9788586804724. MINTZBERG, H. Safári de Estratégia: um roteiro pela selva do planejamento estratégico. Porto Alegre: Bookman, 2000. 392 p. ISBN 9788577807215. SARFATI, Gilberto. Manual de negociação. São Paulo: Editora Saraiva, 2010. E-book. 9788502119352. Disponível em: https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788502119352/. Acesso em: 17 ago. 2022. |

Anápolis, 28 de janeiro de 2022.



**Profa. M.e Vera Mota da Silva Barbosa**

PROFESSORA RESPONSÁVEL PELA DISCIPLINA