

UNIVERSIDADE FEDERAL DO TOCANTINS
PRÓ-REITORIA DE GRADUAÇÃO
CÂMPUS DE ARAGUAÍNA
CURSO DE TECNOLOGIA EM LOGÍSTICA

Avenida Paraguai esq. com a rua Uxiramas, S/N, Setor CIMBA | 77.824-838 | Araguaína/TO
(63) 2112-2268 | www.uft.edu.br/logistica | coordlogistica@uft.edu.br



**PROGRAMA DE DISCIPLINA
ESTRATÉGIA DE NEGOCIAÇÃO 2018-2**

INFORMAÇÕES GERAIS

| | | | |
|---|---------------------|-------------------------------------|---------------------------|
| Código: CSA725 | Créditos: 02 | Carga Horária: 30 horas-aula | Tipo: Obrigatória |
| Professor: Giane Lourdes Alves de Souza Figueiredo | | | Matrícula: 2309958 |

1 EMENTA

Origens dos conflitos. Cooperação, competição e conflito. Características do negociador. Conceitos e técnicas. Estratégias e técnicas em negociação. Modelo de influência situacional. Processo de negociação. Os elementos de uma boa negociação. Aplicações simuladas: jogos de negociação.

2 OBJETIVOS

2.1. Geral:

Desenvolver capacidades de envolver as pessoas nas negociações, considerando suas diversas fases da negociação, desde a concepção até o fechamento, analisando pontos fortes e fracos.

2.2. Específicos:

Desenvolver uma visão sistêmica sobre o tema;

Provocar a reflexão e a compreensão sobre a natureza das negociações, constituídas de atividades sociais complexas; e

Promover a compreensão de conceitos-chave, facilitando a análise e a avaliação dos processos de negociação.

3 CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

1. Conceitos e Técnicas de Negociação

- 1.1 Definição do Termo
- 1.2 Aplicações Gerais da Negociação
- 1.3 Conceitos de Negociações Empresariais
- 1.4 Tipos de Negociador
- 1.5 Características do Negociador
- 1.6 Elementos de uma boa negociação
- 1.7 Estilos de negociação

2. Cooperação, competição e conflito.

- 2.1 Negociação: do conflito à cooperação
- 2.2 Origem dos conflitos
- 2.3 Efeitos positivos e negativos dos conflitos
- 2.4 Crescimento e desenvolvimento dos conflitos
- 2.5 Situações de conflito
- 2.6 Administração dos conflitos
- 2.7 Meios alternativos de resolução de conflitos: Negociação, Mediação e Arbitragem

3. Estratégias para uma boa negociação

- 3.1 Atitude Positiva
- 3.2 Escuta Empática
- 3.3 Linguagem Verbal e Não Verbal
- 3.4 Argumentação
- 3.5 Persuasão
- 3.6 Ética na Negociação

4. Modelo de influência situacional

4.1 Poder de Influência

4.2 Consciência Situacional

4.3 O auto-diagnóstico de comunicação e inter-relacionamento

5. Processo de negociação

5.1 Definição do processo de negociação

5.2 Analisando o processo de negociação sob um enfoque sistêmico

5.3 Aplicação do processo de negociação

6. Aplicações simuladas: jogos de negociação

6.1 Jogos empresariais

6.2 Classificação dos jogos

6.3 Elaboração e aplicação de jogos práticos

4 METODOLOGIA

4.1 Ensino: aulas expositivas e interativa, com utilização de quadro branco e quando necessário recursos audiovisuais. A metodologia de ensino, será baseada na teoria construtivista de Brunet, em que o aprendizado é um processo ativo, baseado em conhecimentos prévios ou que estão sendo estudados. Neste caso, o aprendiz transforma os conceitos prévios em nova informação. O aprendiz ainda é provocado a ser participante ativo no processo de aquisição de conhecimento; e na teoria baseada em problemas (PBL), de John Bransford, em que a aprendizagem se inicia com um problema a ser resolvido, um estudo de caso ou uma situação envolvendo um problema.

4.2 Avaliação: segue as diretrizes do regimento acadêmico da UFT, artigo 83 a 86, descritos a seguir:

Art. 83 - As avaliações serão expressas através de notas graduadas de 0 (zero) a 10 (dez) com, no máximo, uma casa decimal. Art. 84 – Será aprovado em um componente curricular e fará jus aos créditos a ele consignados o acadêmico que satisfizer as seguintes condições: I – alcançar, em cada componente curricular, uma média de pontos igual ou superior a 5,0 (cinco) após o exame final. II - tiver frequência igual ou maior que 75% (setenta e cinco por cento) às atividades previstas como carga horária no plano do componente curricular, conforme disposto em legislação superior. § 1º - Será aprovado, automaticamente, sem exame final, o acadêmico que obtiver média de pontos igual ou superior a 7,0 (sete). § 2º - A avaliação de desempenho acadêmico será feita através do coeficiente de rendimento acadêmico.

Art. 85 - O acadêmico com frequência igual ou superior a 75% (setenta e cinco por cento) e média igual ou superior a 4,0 (quatro) e inferior a 7,0 (sete) no(s) respectivo(s) componente(s) curricular(es) será submetido ao exame final. § 1º - Para aprovação nas condições previstas no caput deste artigo, exige-se que a média aritmética entre a média anterior e a nota do exame final seja igual ou superior a 5,0 (cinco) pontos. § 2º - A divulgação do desempenho bimestral será realizada nos períodos estabelecidos em Calendário Acadêmico.

Art. 86 - O acadêmico que não obtiver desempenho mínimo previsto, aproveitamento mínimo ou frequência mínima será considerado reprovado no respectivo componente curricular.

Para compor as notas finais das avaliações serão feitos: trabalhos em grupo ou individual, expressos por notas graduadas de 0 (zero) a 3,0 (três); mais prova individual, expresso por notas graduadas de 0 (zero) a 7,0 (sete). As duas notas atribuídas aos trabalhos e a prova, serão somadas e lançadas como nota final da disciplina. Tanto os trabalhos quanto a prova terão dias específicos a acontecerem, conforme cronograma anexo a este programa de disciplina. As provas serão compostas pelos conteúdos estudados. A prova final será graduada por nota de 0 (zero) a 10,0 (dez).

5 BIBLIOGRAFIA

5.1 Bibliografia Básica:

COSTA, Sérgio de Freitas; LIMA, José Guilherme de Heráclito; BUBRIDGE, R. Marc. **Gestão de negociação**. São Paulo: Saraiva, 2007.

HIRATA, Renato. **Estilos de negociação**. São Paulo: Saraiva, 2007.

MARTINELLI, Dante P. et. al. **Negociação: aplicações práticas de uma abordagem sistêmica**. São Paulo: Saraiva, 2006

5.2 Bibliografia Complementar:

CASTRO, Luciano Thomé e. **Administração de vendas: planejamento, estratégia e gestão**. São Paulo: Atlas, 2005.

CHRISTOPHER, Elizabeth M. **Técnicas de negociação**. São Paulo: Clio, 2003.

MELLO, José Carlos Martins F. de. **Negociação baseada em estratégia**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2005

Van José Ursine Fudoli Júnior
Matrícula 2309958

CRONOGRAMA DE ATIVIDADES

AULAS

| AULA | DATA | CONTEÚDO |
|------|-------|--|
| 1 | 04/08 | Apresentação do Plano de Disciplina, de forma detalhada e com todos os esclarecimentos sobre a forma de desenvolvimento dos conteúdos. |
| 2 | 11/08 | 1. Conceitos e Técnicas de Negociação Definição do Termo Aplicações Gerais da Negociação Conceitos de Negociações Empresariais Tipos de Negociador Características do Negociador Elementos de uma boa negociação Estilos de negociação |
| 3 | 18/08 | Conceitos e Técnicas de Negociação Definição do Termo Aplicações Gerais da Negociação Conceitos de Negociações Empresariais Tipos de Negociador Características do Negociador Elementos de uma boa negociação Estilos de negociação |
| 4 | 25/08 | Lista prática de exercícios |
| 5 | 01/09 | Lista prática de exercícios |
| 6 | 08/09 | Cooperação, competição e conflito. Negociação: do conflito à cooperação Origem dos conflitos Efeitos positivos e negativos dos conflitos Crescimento e desenvolvimento dos conflitos Situações de conflito Administração dos conflitos Meios alternativos de resolução de conflitos: Negociação, Mediação e Arbitragem |
| 7 | 15/09 | Cooperação, competição e conflito. Negociação: do conflito à cooperação Origem dos conflitos Efeitos positivos e negativos dos conflitos Crescimento e desenvolvimento dos conflitos Situações de conflito Administração dos conflitos Meios alternativos de resolução de conflitos: Negociação, Mediação e Arbitragem |
| 8 | 22/09 | Lista prática de exercícios |
| 9 | 29/09 | PRIMEIRA AVALIAÇÃO SEMESTRAL – PARCIAL |

| | | |
|-----------|-------|---|
| 10 | 06/10 | Estratégias para uma boa negociação Atitude Positiva Escuta Empática Linguagem Verbal e Não Verbal Argumentação Persuasão Ética na Negociação |
| 11 | 13/10 | Modelo de influência situacional Poder de Influência Consciência Situacional O auto-diagnóstico de comunicação e inter-relacionamento |
| 12 | 20/10 | Modelo de influência situacional Poder de Influência Consciência Situacional O auto-diagnóstico de comunicação e inter-relacionamento |
| 13 | 27/10 | Processo de negociação Definição do processo de negociação Analisando o processo de negociação sob um enfoque sistêmico Aplicação do processo de negociação |
| 14 | 03/11 | Processo de negociação Definição do processo de negociação Analisando o processo de negociação sob um enfoque sistêmico Aplicação do processo de negociação |
| 15 | 10/11 | Aplicações simuladas: jogos de negociação Jogos empresariais Classificação dos jogos Elaboração e aplicação de jogos práticos |
| 16 | 17/11 | Aplicações simuladas: jogos de negociação Jogos empresariais Classificação dos jogos Elaboração e aplicação de jogos práticos |
| 17 | 24/11 | Lista prática de exercícios |
| 18 | 01/12 | SEGUNDA AVALIAÇÃO SEMESTRAL – PARCIAL |
| | 08/12 | EXAME FINAL – contempla todo o conteúdo constante no plano de disciplina trabalhado em sala de aula. O valor do exame final é de até 10,0 pontos |