

### CEST: MISSÃO E VISÃO

<b>Missão</b>	<i>Promover educação superior de excelência, formando profissionais competentes e éticos, cidadãos comprometidos com o desenvolvimento da sociedade e com o segmento das pessoas com deficiência, conscientes de sua função transformadora.</i>
<b>Visão</b>	<i>Ser referência regional em educação superior, reconhecida pela excelência de sua atuação e compromisso social.</i>

### DADOS DA DISCIPLINA

CÓDIGO	NOME	CH TOTAL	PERÍODO
1060	<b>TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO E MEDIAÇÃO</b>	40h	2º

### EMENTA

O processo de negociação e mediação no ambiente organizacional. Os conceitos e teorias da psicologia da negociação. O planejamento da negociação. O processo de negociação. Técnicas e estratégias de negociação. Conflitos e negociação. A mediação de conflitos. Estratégias para mediação e administração de conflitos: a busca de acordos mutuamente aceitáveis. Padrões éticos envolvidos na negociação.

### OBJETIVOS

#### GERAL

Desenvolver habilidades para, como gestor de RH, utilizar as formas de negociação e reconhecer os perfis de negociadores, bem como entender estratégias e procedimentos da mediação de conflitos.

#### ESPECÍFICOS

Identificar as tendências referentes às práticas da negociação e mediação.

Comparar as formas de negociação a partir da análise de perfis de negociadores e propor estratégias visando benefícios para ambos.

Conhecer as estratégias para mediação e administração de conflitos.

### CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

#### UNIDADE I: O processo de negociação no ambiente organizacional (10h)

- 1.1 Conceitos de negociação
- 1.2 A importância da negociação
- 1.3 Os conceitos e teorias da psicologia da negociação

#### UNIDADE II: Técnicas e estratégias de negociação (20h)

- 2.1 O planejamento e o processo de negociação
- 2.2 Técnicas de negociação
- 2.3 Estratégias de negociação
- 2.4 A negociação na gestão de pessoas

#### UNIDADE III: A mediação de conflitos (10h)

- 3.1 Estratégias para a mediação e administração de conflitos
- 3.2 Padrões éticos envolvidos na negociação

### PROCEDIMENTOS DIDÁTICOS

Aulas expositivas e dialogadas, atividades práticas e dinâmicas de grupo, individual ou em dupla., trabalhos práticos e estudo de casos.

### TRABALHOS DISCENTES EFETIVOS – TDE's

TDE 1: Estudos de caso (4h)

TDE 2: Resumo de um texto acadêmico (4h)

### RECURSOS DIDÁTICOS

Quadro branco e acessórios, data show, artigos, textos e vídeos.

### SISTEMA DE AVALIAÇÃO

A avaliação tem caráter processual e diagnóstico, objetivando o acompanhamento do desempenho do aluno no decorrer da disciplina, para tanto, devem ser considerados aspectos qualitativos como a participação ativa nas aulas e atividades acadêmicas, o relacionamento aluno-professor e aluno-aluno, a cooperação, a competência fundamentada na segurança dos conhecimentos adquiridos, a autonomia para aprofundar os conhecimentos, a pontualidade, o cumprimento de prazos na entrega de trabalhos, dentre outros.

Cotidianamente, a cada aula, a avaliação ocorrerá com base em procedimentos como: discussão de temas relacionados aos conteúdos; exercícios escritos; produção textual; estudo dirigido, estudo de casos, análises de peças jurídicas etc.

Além dos aspectos qualitativos, serão observados os critérios objetivos regimentais:

a) frequência mínima de 75% da carga horária da disciplina;

b) três notas parciais (uma por mês, a cada 1/3 do conteúdo trabalhado, cumulativamente ou não) que serão compostas da seguinte forma:

- avaliação escrita individual com peso de 100% quando admitir, em seu conteúdo, questões referentes ao texto acadêmico;

- avaliações escritas individuais na proporção mínima de 70%, quando associadas a atividades acadêmicas individuais, cuja proporção será de até 30% para a composição da nota.

Estão previstas como atividades acadêmicas:

a) leitura e interpretação do artigo científico que subsidiarão uma produção textual a ser feita pelo aluno, individualmente, em sala de aula, a partir de um tema ou questionamentos propostos pelo professor, com base no artigo indicado; essa produção terá peso de 20% ou 30% na composição da nota da 2ª ou 3ª avaliação, conforme correlação entre artigo e conteúdo trabalhado;

b) outras atividades que se fizerem necessárias de acordo com a complexidade dos conteúdos.

Em consonância às normas institucionais, não obtendo média para aprovação a partir das três notas parciais, o discente automaticamente estará inscrito para realizar a prova substitutiva e, caso ainda não seja aprovado, mas tendo alcançado a média 4,0 (quatro), se submeterá à prova final.

### ARTIGO CIENTÍFICO E TEXTO PARA ATIVIDADES ACADÊMICAS

- Texto acadêmico:

- Artigo

### BIBLIOGRAFIA

#### BÁSICA

LEMPEREUS, A. P.; COLSON, A. **Métodos de negociação**. São Paulo: Atlas, 2009.

PESSOA, C. **Negociação aplicada**: como utilizar táticas e estratégias para transformar conflitos interpessoais em relacionamentos cooperativos. São Paulo: Atlas, 2009.

PASSOS, E. **Ética nas organizações**. São Paulo: Atlas, 2012.

#### COMPLEMENTAR

COBRA, M. **Administração de vendas**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

LAS CASAS, A. **Administração de vendas**. São Paulo: Atlas, 2010.

MEINBERG, J. L.; TOMANINI, C.; TEXEIRA, E.; PEIXOTO, L. C. **Gestão de vendas**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2011.

MELLO, J. C. M. F. de. **Negociação baseada em estratégias**. 3. ed. São Paulo: atlas, 2012.

SILVA, L. A. M. G. da. **Mediação de conflitos**. São Paulo: Atlas, 2013.