

## PLANO DE ENSINO

DISCIPLINA	CÓD. DISCIPLINA	PROFESSOR
Negociação e Mediação	NME	Derson da S. Lopes Jr.

ANO/SEMESTRE	TURMA/ETAPA	CRÉDITOS	TOTAL DE AULAS (A)	CARGA HORÁRIA ESPAÇOS DIVERSIFICADOS (H)	CARGA HORÁRIA TOTAL (H)	CARGA HORÁRIA A DISTÂNCIA (H)
2012/1	CS63A/6	2	36	6	36 horas	-----

### EMENTA

Negociação e Mediação: conceitos e definições. Etapas do processo de negociação, instrumentos e Requisitos; Perfis de negociadores e tipologia de mediação; Comunicação eficaz – verba e não verbal; Ética na negociação; Tomada de decisão, gestão de conflitos e acordos ganha-ganha; Práticas de negociação e mediação; Competências e habilidades para o exercício de negociador e mediador.

### OBJETIVOS

<b>Objetivos Conceituais</b>	Identificar as tendências referentes as práticas da negociação e mediação.
<b>Objetivos Atitudinais</b>	Aprender as formas de negociação, reconhecer os perfis de negociadores e procedimentos da mediação.
<b>Objetivos Procedimentais</b>	Comparar as formas de negociação a partir da análise de perfis de negociadores e propor estratégias visando o ganha-ganha.

### COMPETÊNCIAS/HABILIDADES DO PERFIL DO EGRESSO CONTEMPLADAS

1. Desenvolvimento de competência de observação, análise de dados e informações.
2. Melhoria da comunicação e o relacionamento entre os atores no processo de negociação e mediação.
3. Identificação e uso de estratégias para lidar com situações variadas.

ORGANIZAÇÃO DIDÁTICO-METODOLÓGICA (PRESENCIAL OU A DISTÂNCIA*)		
CONTEÚDO	METODOLOGIAS DE ENSINO- APRENDIZAGEM PREVISTAS	CARGA HORÁRIA PREVISTA
<b>PLANO DE ENSINO</b> 1) Entrega e Explanação do Plano de Ensino 2) Esclarecimentos 3) Primeiras Impressões sobre o assunto	Apresentação, conversa e estabelecimento de expectativas	<b>02</b>
<b>CONCEITOS DE NEGOCIAÇÃO</b> 1) Definição do Termo 2) Aplicações Gerais da Negociação 3) Conceitos de Negociações Empresariais 4) Tipos de Negociação 5) Tipos de Negociador	Aula Expositiva, discussões, vídeos ilustrativos, dinâmica de grupo, leituras de textos sobre o assunto.	<b>04</b>
<b>PREPARO PARA NEGOCIAÇÃO</b> 1) Conhecimento dos objetivos das partes 2) Conhecimento dos negociadores 3) Conhecimento do objeto da negociação 4) Conhecimento do contexto da negociação	Aula Expositiva, discussões, vídeos ilustrativos, dinâmica de grupo, leituras de textos sobre o assunto.	<b>02</b>
<b>TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO</b> 1) Atitude Positiva 2) Postura Ganha-Ganha 3) Escuta Empática 4) Linguagem Verbal e Não Verbal 5) Argumentação 6) Persuasão	Aula Expositiva, discussões, vídeos ilustrativos, dinâmica de grupo, leituras de textos sobre o assunto.	<b>06</b>
<b>APLICAÇÕES DA NEGOCIAÇÃO</b> 1) Negociações Familiares 2) Negociações com Funcionários 3) Negociações com Superiores 4) Negociações de Compra e Venda 5) Negociações Internacionais 6) Negociações de Acordos Externos	Seminários em Grupos	<b>06</b>
<b>NEGOCIAÇÃO E MEDIAÇÃO EM SITUAÇÕES DE CRISE</b> 1) Conhecimento do Quadro Completo 2) Detalhamento de Riscos 3) Conhecimento das Partes envolvidas 4) Decisões de perdas 5) Limites da Negociação 6) Propostas de Acordos	Aula Expositiva, discussões, vídeos ilustrativos, dinâmica de grupo, leituras de textos sobre o assunto.	<b>06</b>
<b>ÉTICA EM NEGOCIAÇÃO</b> 1) Verdade X Meias Verdades 2) Integridade de Propósitos 3) Código de Valores Empresariais 4) Limites nas Negociações	Aula Expositiva, discussões, vídeos ilustrativos, dinâmica de grupo, leituras de textos sobre o assunto.	<b>04</b>
<b>SIMULADOS EM NEGOCIAÇÃO</b>	Atividades de simulação de negociações em grupo.	<b>04</b>
<b>AVALIAÇÕES</b>		<b>02</b>
<b>TOTAL</b>		<b>36</b>

### ATIVIDADES EM ESPAÇOS DIVERSIFICADOS

ATIVIDADE	CARGA HORÁRIA
Estudo de Caso- Prática em Sala de aula, espaços disponíveis na biblioteca e no ambiente do Unasp virtual.	6
TOTAL	6

### AVALIAÇÃO - INSTRUMENTOS E CRITÉRIOS

1. Leitura do livro “Como Chegar ao Sim” apresentado com grifos e comentários (3,0) (Entrega 16/10)
  2. Leituras, Testes e Trabalhos de Classe (4,0)
  3. Seminários – (3,0) (Início 18/09)
- Bônus:  
Presença nas aulas: 0,5 (Cada falta implica na perda de 0,2 do bônus)  
Apresentação de todos os requisitos: 0,5.

### DISCIPLINAS COM AS QUAIS ESSA DISCIPLINA SE RELACIONA OU SE INTEGRA

Esta disciplina relaciona-se com Comportamento Organizacional, Gestão de Pessoas e Liderança e Resolução de Conflitos.

### FORMA DE INTEGRAÇÃO COM A FILOSOFIA INSTITUCIONAL

Os alunos serão orientados e incentivados a assumirem uma conduta ético-cristã no que tange os processos de negociação e mediação, buscando aprimorar as práticas de honestidade e boa conduta na sua vida profissional.

### BIBLIOGRAFIA

#### Básica

1. FISHER, R.; URY, W.; PATTON, B. **Como chegar ao sim: a negociação de acordos sem concessões**. 2ª. Edição. Rio de Janeiro: Imago, 2005.
2. DIAMOND, Stuart. **Consiga o que você quer**. 1ª. Edição. Rio de Janeiro: Sextante.. 2012
3. ERTEL, Danny, GORDON, Mark. **Negociação**. 1ª. Edição. São Paulo: M.Books. 2009

#### Complementar

1. ACUFF, F. L. **Como negociar qualquer coisa com qualquer pessoa em qualquer lugar do mundo**. São Paulo: SENAC, 1998.
2. KHOURY, K. **Vire a página: estratégias para resolver conflitos**. São Paulo: SENAC, 2007.
3. MARTINELLI, D. P, ALMEIDA, A. P. **Negociação e solução de conflitos: do impasse ao ganha-ganha através do melhor estilo**. São Paulo: Atlas, 1998.
4. SANER, R. **O Negociador Experiente**. São Paulo: SENAC. 2002.
5. SPARKS, D. B. **A dinâmica da negociação efetiva: como ser bem-sucedido através de uma abordagem ganha-ganha**. São Paulo: Nobel, 1992.