

PLANO DE ENSINO
Projeto Pedagógico: 2008**Curso:** Administração**Disciplina:** Técnicas de Negociação**Aulas/Semana:** 02**Termo Letivo:** 6**Carga horária (h/a):** 40**1. Ementa (sumário, resumo)**

Introdução à negociação. Negociações integrativas. Negociações distributivas. Tensões fundamentais do processo de negociação. Dimensão comportamental da negociação. Gestão do processo de negociação. Como lidar com pessoas e situações difíceis

2. Objetivos Gerais

Esta disciplina está inserida no curso de Administração como elemento que contribui para o desenvolvimento das seguintes competências e habilidades dos administradores formados pela FASAR:

- Atuar nos diferentes segmentos organizacionais (formação generalista);
- Selecionar e classificar informações;
- Raciocinar de maneira crítica e ter iniciativa para propor soluções;
- Assumir e delegar responsabilidades;
- Trabalhar em equipe;
- Gerenciar conhecimentos;
- Transformar idéias em negócios;
- 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;
- Transferir e generalizar conhecimentos aplicando-os no ambiente de trabalho e no seu campo de atuação profissional;
- Exercer em diferentes graus de complexidade o processo de tomada de decisão;
- Ter consciência da importância da visão estratégica para a organização.

3. Objetivos Específicos

Auxiliar os alunos a conhecer as ferramentas úteis para a preparação e condução de negociações e os aspectos do comportamento humano. Oferecer os conceitos mais importantes sobre negociações distributivas, integrativas e o próprio processo de negociação. Proporcionar a discussão sobre temas importantes para a gestão da negociação visando expandir as habilidades interpessoais nos diversos contextos profissionais.

4. Conteúdo Programático**1 – Introdução a Negociação**

- 1.1 – O que significa negociar
- 1.2 – A Arte da Comunicação

1.3 – Aspectos do comportamento humano, o nosso lado, o outro lado, o terceiro lado.

2 – Conceitos e processos de negociações

2.1 – Negociação Distributiva

2.2 – Negociação Integrativa

2.3 – O Processo de Negociação e seus 05 passos

3 - Dimensão comportamental da negociação e sua gestão

3.1 – Emoções e tensões da negociação

3.2 – Ferramentas de Persuasão

3.3 - Influência e dificuldades nas negociações

3.4 - Gestão do processo de negociação

3.5 – Construindo a base ética das Negociações

5. Metodologia do Ensino

Aulas expositivas. Estudos de casos. Trabalhos de pesquisa individual e em grupo. Uso da Internet. Análise de textos extraídos da web, jornais e revistas especializadas

6. Sistema de Avaliação

O sistema de avaliação obedece ao Plano de Avaliação Formal da instituição, a partir do qual, a avaliação do rendimento escolar é composta, basicamente, por dois instrumentos: **Avaliação Livre** e **Avaliação Final (ou Prova Substitutiva)**.

A **Avaliação Livre** é o resultado da soma entre as notas mensais atribuídas pelo professor no decorrer do período letivo (**Avaliação Mensal**) e a **Nota de Observação**, conforme a equação abaixo:

$$N_L = N_1 + N_2 + N_3 + N_4 + N_5$$

A **Nota de Observação** é uma nota individual atribuída pelo professor ao aluno conforme observação de seu comportamento em sala de aula durante todo o período letivo, tanto em fatos do cotidiano escolar quanto em situações planejadas e vale, no máximo, 1,00 (um) ponto.

A **Avaliação Final** corresponde a uma prova escrita individual, a ser aplicada no final do período letivo **para cada disciplina**. Está prevista no Calendário Escolar da Faculdade e vale **no máximo 5,00 (cinco) pontos**

O Quadro I descreve os principais objetivos atribuídos a cada um dos tipos de avaliação.

Quadro I – Principais Objetivos e Formas de Avaliação

Avaliação	Objetivos Principais
-----------	----------------------

	Nota de Observação (0,0 a 1,00 ponto)	<ul style="list-style-type: none">• Acompanhar a evolução do aspecto comportamental do aluno (habilidades e atitudes);• Estimular a participação do aluno desde o início até o final de cada aula;• Criar um ambiente que favoreça o processo ensino – aprendizagem.
Prova Final / Exame Substitutivo (0,0 a 5,00 pontos)		<ul style="list-style-type: none">• Acompanhar a evolução do aspecto cognitivo do aluno;• Verificar, de maneira interdisciplinar e conjunta, o nível de assimilação dos conteúdos estudados durante o período letivo.

O critério de avaliação é **somatório**, ou seja, a Nota Final do aluno no Semestre é o resultado da soma entre a Avaliação Livre e a Avaliação Final ou Prova Substitutiva, de acordo com a seguinte equação:

$$N_F = N_L + N_P \text{ (ou } N_S \text{)}$$

em que:

N_F = Nota final do aluno no semestre;

N_L = Nota da Avaliação Livre (0 a 5,00 pontos);

N_P = Nota da Avaliação Final (0 a 5,00 pontos);

N_S = Nota da Prova Substitutiva (0 a 5,00 pontos).

O valor máximo de N_F é de **10,0 (dez)** pontos.

Se a nota final do semestre (N_F) for igual ou superior a 6,0 (seis) e a frequência igual ou superior a 75% (setenta e cinco por cento) da carga horária da disciplina, o aluno está **aprovado** na disciplina. Se a nota final do semestre (N_F) for maior ou igual a 3,0 (três) e inferior a 6,0 (seis) e a frequência igual ou superior a 75%, o aluno está **retido** por nota na disciplina. Se a nota final do semestre (N_F) for inferior a 3,0 (três) e/ou a frequência for inferior a 75% da carga horária da disciplina (qualquer que seja o valor de N_F), o aluno está **reprovado** por falta na disciplina.

Recursos Técnico-Pedagógicos (Audio-visuais/Laboratórios/Internet/etc)

Data-show. Equipamentos de reprodução de vídeo. Uso de recursos da Internet. Lousa. Visitas em organizações.

7. Bibliografia Básica

ALBRECHT, Karl. **Agregando valor à negociação**. São Paulo: Makron Books, 1995.

8. Bibliografia Complementar

URY, William. **Estratégias inovadoras de negociação**. Barueri: HSM Management, [2001]. (Vídeo)