**Divisão de Seminários sobre negociação**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Grupo** | **Leitura** | **Data** |
| 1 Bruna | Martinelli e Almeida 1 a 2 | 22/03 |
| 2 Natali | idem 3,4 | 29/03 |
| 3 Lucas Hipolito | idem 5,6 | 05/04 |
| 4 Ligia | Idem 7,8,9 | 19/04 |
| 5 Caio | Fisher e Ury 1,2 | 26/04 |
| 6 Lucas Mourão | idem 3,4 | 03/05 |
| 7 Lais | idem 5,6,7 | 10/05 |
| 8 \* | Discussão Negociações Sucesso (Coursera) | 17/05 |
| 9 Alexandre | Bazerman, 1 a,3 | 24/05 |
| 10 Otavio | 4,5,6 | 31/05 |
| 12 Victor Hugo | 7,8,9 | 07/06 |
| 13 Discussão de casos e Revisão de conceitos |  | 14/06 |
| 14 Prova |  | 21/06 |
| 15 Prova Sub |  | 28/06 |

**Bibliografia a ser utilizada**

MARTINELLI, D. P.; ALMEIDA, A. P. Negociação: como transformar confronto em cooperação. São Paulo: Atlas, 1997.

FISHER, R.; URY, W. Como Chegar Ao Sim - A Negociação de Acordos sem Concessões. Rio de Janeiro: Imago Editora Ltda., 1985. (Tradução brasileira de Getting to yes, Houghton Mifflin Company, Boston, Massachusetts, 1981)

BAZERMAN, M. H. & NEALE, M. A. Negociando racionalmente, Editora Atlas, São Paulo,1995 (Trad. brasileira de Negotiating Rationally, Simon & Schuster, New York, 1992).

(\*) Na aula 8 teremos uma discussão dos conceitos principais em sala de aula da visão de negociação apresentada por Siegel autor do curso de negociação da Universidade de Michigan e que se encontra disponível na plataforma Coursera