|  |
| --- |
| **Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto** |
|  |
| **Administração** |
|   |
| **Disciplina: RAD1110 - Modelos de Negociação** |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Créditos Aula:** | 2 |
| **Créditos Trabalho:** | 0 |
| **Carga Horária Total:** | 30 h |
| **Tipo:** | Semestral |
|  |  |

|  |
| --- |
| **Objetivos** |
| Objetivos Gerais:a) Proporcionar aos alunos os conhecimentos básicos de um campo de conhecimento que faz parte do dia-a-dia das empresas;b) Estudar, em termos conceituais, e exercitar, em termos práticos, o assunto Negociação.Específicos:1 - apresentar e analisar os princípios básicos, as variáveis fundamentais, o planejamento e os estilos de negociação, que são os componentes básicos do processo de negociação;2 - mostrar a importância da comunicação num processo de negociação;3 - destacar as formas e níveis de conflito nas relações interpessoais, com atuações pessoais dos alunos em determinados papéis;4 - analisar aspectos importantes da negociação, tais como as habilidades básicas dos negociadores, negociações internacionais e a ética nas negociações;5 – estudar as diversas abordagens teóricas associadas ao processo de negociação |
|   |
|  |
|   |
|   |

|  |
| --- |
| **Docente(s) Responsável(eis)** |
|

|  |  |
| --- | --- |
|  | 79162 - Dante Pinheiro Martinelli |
|  | 2799631 - Edgard Monforte Merlo |
|  | 2973292 - Lara Bartocci Liboni Amui |
|  | 2857538 - Luciano Thomé e Castro |
|  | 94580 - Sérgio Takahashi |

 |
|   |

|  |
| --- |
| **Programa Resumido** |
| Apresentar e discutir com os alunos os conceitos básicos de negociação. Abordando tópicos como a importância da negociação nas estratégias competitivas da organização, bem como os aspectos que influenciam no resultado de negociações utilizando a abordagem de diferentes autores. |
|   |
|  |
|   |
|   |
| **Programa** |
| ProgramaØ Negociação - conceitos básicosØ Importância da comunicação na negociaçãoØ Variáveis básicas de um processo de negociaçãoØ Habilidades essenciais dos negociadoresØ Planejamento da negociação Ø Negociação empresarialØ Negociações internacionaisØ Negociação efetivaØ Ética nas negociaçõesØ Diferentes abordagens de negociação |
|  |
|  |
|   |
|   |
| **Avaliação** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|       |

|  |
| --- |
| **Método** |
| Aulas expositivas,Trabalhos em grupo, Estudos de casos, Fichamentos de textos,Seminários, Palestras,Exercícios em sala de aula e com o uso da plataforma STOA. |
| **Critério** |
| A critério do professor ministrante. |
| **Norma de Recuperação** |
| Estará apto a efetuar a prova de reavaliação o aluno que tiver como média final na disciplina uma nota igual ou superior a três (3,0) e inferior a cinco (5,0), e tiver, no mínimo, 70% (setenta por cento) de frequência às aulas. O cálculo de uma média aritmética simples será feito com a nota da prova de reavaliação e a média final obtida pelo aluno na disciplina. Se esta média resultar em nota igual ou superior a cinco (5,0), o aluno será aprovado. |

 |

|  |
| --- |
|  |
|   |
| **Bibliografia** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|       |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Bibliografia Básica**: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)SIEGEL, G., Negotiating for Success: essential strategies and skills, Michigan University, 2104.BAZERMAN, M. H. & NEALE, M. A. Negociando racionalmente, Editora Atlas, São Paulo,1995 (Trad. brasileira de Negotiating Rationally, Simon & Schuster, New York, 1992).**Bibliografia Complementar:**RAIFFA, H., 1982, The Art and Science of Negotiation, Library of Congress Cataloging in Publication Data, USA.FISHER, R. & BROWN, S. Getting Together : Building Relationships as we negotiate, Penguin Books: N. York. N. York ,1989.URY, W., 1993, Getting Past No - Negotiating Your Way From Confrontation To Cooperation, Bantam Doubleday Dell Publishing Group, Inc., USA.(1a. ed. 1991).WEEKS, D., 1992, The Eight Essential Steps to Conflict Resolution - Preserving Relationships at Work, at Home, and in the Community, G. P. Putnam’s Sons, New York. |

 |