



UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO  
PRÓ-REITORIA DE GRADUAÇÃO  
CURSOS INTERUNIDADES

Disciplina: PRG 0014 – <b>Negociações Internacionais</b>	
Docentes: Amâncio Jorge de Oliveira, Janina Onuki, João Paulo Cândia Veiga	
E-mail de contato: prg0014@gmail.com	
Quintas-feiras, 14h00-15h30	2 créditos aula 2 créditos trabalho
Textos disponíveis: <a href="https://edisciplinas.usp.br/">https://edisciplinas.usp.br/</a>	2º semestre 2021

### **Docentes responsáveis:**

Amâncio Jorge Silva Nunes de Oliveira, IRI

Janina Onuki, IRI

João Paulo Cândia Veiga, FFLCH

### **Objetivos**

Atualmente não há como isolar uma negociação das influências externas. É cada vez mais importante conhecer os processos, a partir de diversas perspectivas – desde a formulação de estratégias e os instrumentos de barganha até os perfis dos negociadores e suas diferenças culturais.

Buscando modelos de estudos do exterior, o objetivo do curso é oferecer formação para alunos de graduação em temas das negociações em geral e, em particular, voltada para as negociações internacionais.

O curso combina elementos teóricos e conceituais utilizados no campo das negociações e tarefas práticas (exercícios, questionários e simulações) que servem para o treinamento de alunos que queiram atuar tanto no setor privado, quanto no setor público. Espera-se que, por meio da apresentação dos principais instrumentos, abordagens, métodos e técnicas, os participantes aprimorem habilidades necessárias para atuar em processos de negociações e tomada de decisões.

### **Programa**

- 1- Elementos conceituais de um processo de negociação
- 2- Como caracterizar um processo de negociação/negociação internacional
- 3- Principais elementos de uma barganha
- 4- Método e técnicas de barganha
- 5- A influência da cultura nos processos de negociações
- 6- Modelo Harvard de Negociações (The Program on Negotiation – PON)
- 7- Jogos de Dois Níveis (J2N)
- 8- Mediação e resolução de conflitos
- 9- Teoria de coalizões e negociações multilaterais
- 10- Modelos de decisão em situações de incerteza

## **Avaliação**

A avaliação será a partir de um conjunto de atividades à distância: videoaulas, questionários, fórum temático, participação em palestras de conteúdos relacionados aos da disciplina, elaboração de recursos voltados à difusão de conhecimentos (vídeos, podcast, redes sociais, e outros).

## **Critério:**

A nota final será a soma das notas ponderadas das diversas atividades avaliativas com nota. A frequência será controlada pelos acessos às videoaulas e questionários avaliativos, assim como pela participação em fóruns, seminários e palestras e na resposta a exercícios e simulações.

## **Bibliografia básica:**

Oliveira, Amâncio (org.) (2021). **Negociações Internacionais. Conceitos, Técnicas e Casos**. São Paulo: EDUSP.

Oliveira, Amâncio & Onuki, Janina (2015). **Capacitação em Negociações Internacionais**. São Paulo: Editora Global Press.

## **Observações:**

- A disciplina está aberta para alunos de todos os cursos da USP e não exige pré-requisitos, nem há necessidade de formação especializada prévia.
- O curso será oferecido pela Plataforma Zoom (alguns encontros serão síncronos e todas as aulas serão gravadas e disponibilizadas no Moodle).
- Serão indicadas referências bibliográficas para cada aula.
- Todas as atividades serão disponibilizadas no Moodle, com acesso apenas aos alunos/as matriculados/as na disciplina.
- Não há recuperação.