

PRG 014

Negociações Internacionais

Docentes responsáveis:

Amâncio Jorge de Oliveira

Janina Onuki

João Paulo Cândia Veiga

E-mail:

prg0014@gmail.com

Telegram:

https://t.me/joinchat/PeDD5xkIK_dV1Bhazrsnyg



20.agosto.2020

PRG0014 – objetivos

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.

PRG0014 – temas

Elementos conceituais de um processo de negociação

Como caracterizar um processo de negociação/negociação internacional

Principais elementos de uma barganha

Método e técnicas de barganha

A influência da cultura nos processos de negociações

Modelo Harvard de Negociações (The Program on Negotiation – PON)

Jogos de Dois Níveis (J2N)

Mediação e resolução de conflitos

Teoria de coalizões e negociações multilaterais

Modelos de decisão em situações de incerteza

Manual de Referência



Partes:

- I. Conceitos e técnicas
- II. Casos
- III. Glossário (Quali/Quanti).

Capítulos: 1, 2, 3, 4, 6, e 8).

1. Utilidade Esperada *
2. Natureza do objeto *
3. J2N *
4. Perfil dos negociadores *
5. Gênero
6. Modelos e (técnicas*).
7. Decisão em situação de incerteza.
8. Culturas diferentes *
9. Estudo experimental.
10. Caso 1 (Hidroelétrica).
11. Caso 2 (Setor aéreo).

Treinamento & Pesquisa em NI

Caeni-USP

Centro de Estudos das Negociações Internacionais

Núcleo de apoio à pesquisa em negociações internacionais –
pesquisa, publicações, cursos de extensão

www.caeni.com.br

Innovation and Science Diplomacy School (InnScid SP):

<https://2020.innscidsp.com/>

Ref.: Oliveira, Amâncio e Onuki, Janina. A contribuição da diplomacia científica em tempos de pandemia. **Jornal da USP**, 06/07/2020.

<https://jornal.usp.br/artigos/a-contribuicao-da-diplomacia-cientifica-em-tempos-de-pandemia/>

Programa PON/Harvard

PON – The Program on Negotiation

Harvard Law School

Programa de pesquisa sobre negociações internacionais da Universidade de Harvard. Criado em 1979 tem como quatro áreas de destaque: teorias de NI, treinamento, técnicas de negociações e publicações.

<http://www.pon.harvard.edu>

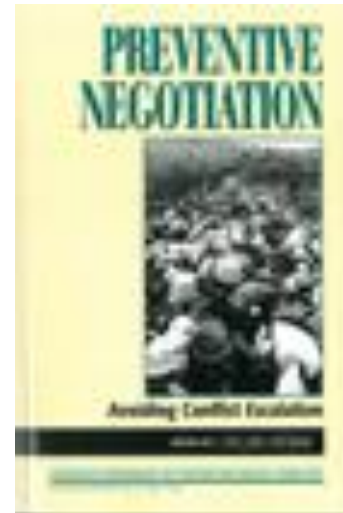
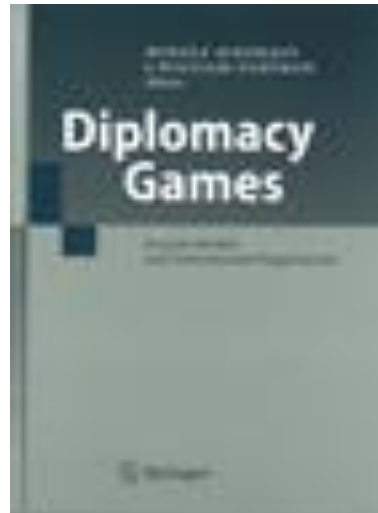
Negociações Internacionais

PIN – The Processes of International Negotiation

IIASA (International Institute for Applied Systems Analysis),
Austria.

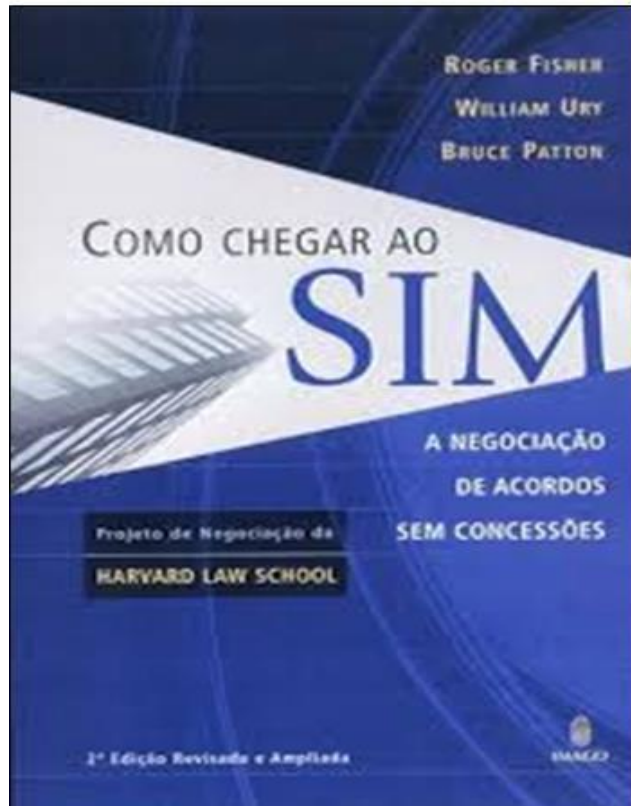
Newsletter PIN Points (Síntese dos estudos).

<http://www.pin-negotiation.org>

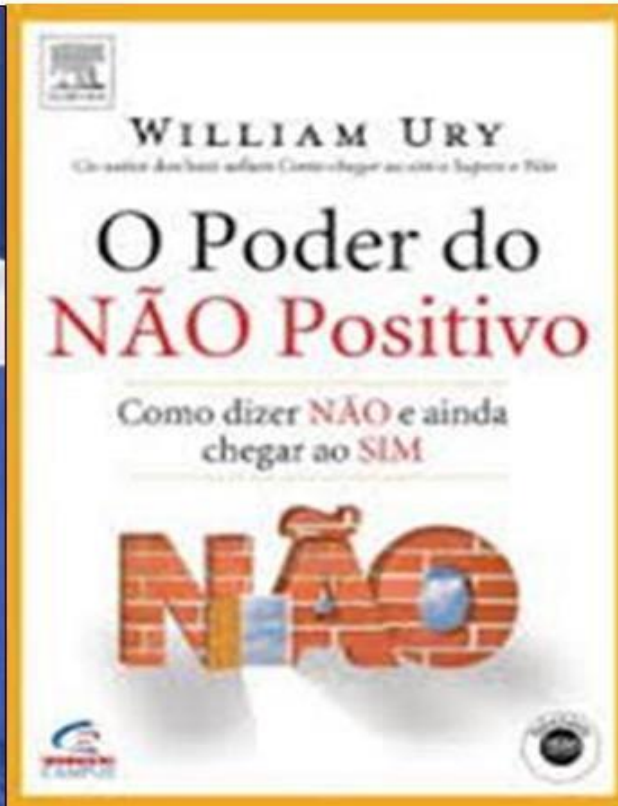


Referência sobre modelos

Roger Fisher
William Ury
Bruce Patton



William Ury



Steven Brams
Alan Taylor



Método

Ênfase:

habilidades individuais

Método:

análise $\longleftrightarrow$ prática

Relevância

- Introdução/conjunto
- Internacional/complexidade
- Técnicas específicas
- Vocabulário
- Custo de transação

Sete elementos

Objeto
Negociadores
Interesses
Regras
Conjuntura
Estrutura
Estratégias

