



Curso de Bacharelado em Marketing – 2022/1

**Disciplina:** Negociação

**Tipo:** semestral

**Horário:** quinta-feira, Mat 8h00 às 12h00 Not: 19h00 às 20h45

**Responsável:** Profa. Dra. Tania P. Christopoulos

**Objetivos**

- Estudar os Conceitos de Negociação e sua evolução.
- Avaliar a interação da visão de negociação com a visão de marketing.
- Entender o processo da negociação ganha-ganha.
- Estudar o perfil do negociador.
- Estudar e entender os passos do processo de negociação

**Critérios de avaliação**

	<b>Peso</b>
■ Apresentações de exercícios em sala e participação (1)	25%
■ Prova Intermediária	25%
■ Casos de Ensino -	25%
■ Prova Final	25%

**Dinâmica das aulas:**

Metodologia:

- Aulas teóricas e dialogadas

**1.- Simulação de negociações:** haverá cinco simulações de negociações no curso. As primeiras duas serão objeto de prova parcial e as três últimas serão objeto de prova final. *As questões referentes a essas negociações somente poderão ser respondidas pelos alunos que participarem das aulas em que houve as simulações.* Nessas questões, será solicitada sua reflexão sobre os conceitos aplicados em aula e sobre alterações no seu comportamento e no comportamento dos outros participantes. **Recomenda-se que os alunos, após participarem das aulas, elaborem um diário com uma reflexão do que ocorreu e sobre os conceitos da teoria que foram aplicados. Sobre os conceitos que não foram aplicados, explicar o motivo. Esta reflexão será útil para que o aluno estude para a elaboração das provas.**

**2. Participação e apresentações de casos e exercícios:**

A participação é essencial para um curso baseado na prática. A aprendizagem provém de elaboração de exercícios e contribuição nas discussões. Sua participação será avaliada com base na sua assiduidade, na preparação para todas as atividades, bem como a qualidade das suas contribuições para as discussões em sala de aula.

**Exercícios que deverão ser preparados e apresentados (1):**

- 1) Planejamento sobre uma negociação: os alunos deverão selecionar uma negociação futura que tenham que executar em breve e preparar o planejamento, aplicando todas as etapas do processo de



planejamento previstas entre as pgs 104 e 118 do livro texto. A preparação e apresentação serão em grupos de 5 pessoas, no máximo. Duração máxima da apresentação: 15 minutos.

- 2) Aplicação dos princípios do livro “Como Chegar ao Sim” ou do livro “O Poder do Não Positivo” a uma negociação que deverão efetuar. A preparação e a apresentação serão em grupos de 5 pessoas, no máximo. Duração máxima da apresentação: 15 minutos.”.
- 3) Análises dos conteúdos de vídeos apresentados em sala

### **3. Entrega de resoluções de casos de ensino (2)**

Cada grupo deverá preparar e entregar a análise dos casos. As questões para análise serão fornecidas pela professora. A análise deve ser digitada e entregue no início da aula definida para discussão do caso. Todos os grupos serão chamados para apresentar o caso e cada grupo apresentará uma parte do caso. As partes serão atribuídas por sorteio aos grupos no dia da apresentação. *Na sua avaliação será considerada a sua participação.*

### **Referências Bibliográficas**

#### **Bibliografia básica:**

- 1) Roy J. Lewicki, Bruce Barry, and David M. Saunders. Fundamentos da Negociação 5a. edição. Bookman (FN)
- 2) Roy J. Lewicki, Bruce Barry, and David M. Saunders. (Exercícios e Casos - REC)
- 3) Roger Fisher, William Ury and Bruce Patton. Como Chegar ao Sim.
- 4) William Ury and Bruce Patton. O Poder do Não Positivo.
- 5) Fisher, R. Davis W.H. Six basic interpersonal skills for a negotiator's repertoire. Negotiation Journal
- 6) Vídeos diversos
- 7) Artigos e exercícios recomendados durante as aulas

#### **Bibliografia complementar:**

- 8) Konder, Leandro. O que é dialética. Ed. Brasiliens
- 9) “Thoughts on Difficult Conversations
- 10) “Responding to Difficult people



Programa

Obs.: as datas são tentativas e poderão ser alteradas no decorrer do curso

Aula	Conteúdo	Método	Bibliografia <sup>(1)</sup>
17/03	<b>Parte 1 da aula:</b> Orientações e visão geral da negociação A natureza da negociação  Explicação do Caso de Ensino para aula 5 e da apresentação aula 6 - Iniciar a leitura de “Como Chegar ao Sim”	Aula dialogada, vídeo Discussão 3 minutos e exercício de definição objetivo em comum.	Fundamentos de negociação – cap 1
	<b>Parte 2 da aula:</b> -Dia do Curso	Recepção no Auditório Azul	
24/03	1ª parte da aula: Conceitos iniciais negociação (cont 1ª aula) Habilidades do negociador	Aula dialogada – 40 min Intervalo Vídeo	- Fisher, R. Davis W.H. Six basic interpersonal skills. Leitura complementar: O estilo do comprador varejista no relacionamento varejo-indústria
	2ª parte da aula: Estilos de negociadores	Discussão sobre os estilos de negociador – 30 minutos  Exercício Thomas-Kilman – 40 min	
31/03	1ª parte da aula Barganha distributiva conceito	Aula dialogada Apresentação de vídeo Discussão	Fundamentos de negociação – cap 2 Como Chegar ao Sim – pp 22 a 32
	2ª parte da aula: Barganha distributiva <i>Exercício de Simulação</i> Elaboração do diário pelos grupos	Discussão Simulação negociação em sala	Fundamentos de negociação – cap 2
07/04	1ª parte da aula: Negociação Integrativa - conceitos	Aula dialogada 2ª parte: Aplicação do Caso online Disney	Fundamentos de negociação – cap 3 Leitura do Caso Disney
	2ª parte da aula: Negociação Integrativa <i>Exercício de Simulação</i> Elaboração do diário pelos grupos	Simulação de negociação em sala	Fundamentos de negociação – cap 3
28/04	1ª parte da aula:	Aula dialogada e Apresentação dos grupos - aplicação do processo de planejamento – pg 104	Fundamentos de negociação – cap 4



Aula	Conteúdo	Método	Bibliografia <sup>(1)</sup>
		a 118 (1)	
	2ª parte da aula: Planejamento da negociação	Elaboração CANVAS – exercício em sala	Fundamentos de negociação – cap 4 e CANVAS
05/05	1ª. Parte da aula Negociando Racionalmente	Apresentação pelos Grupos Vídeo Discussão	O Poder do Não Positivo Páginas (a definir) e Como Chegar ao Sim
	2ª. Parte da aula Não diga não	Aplicação do Exercício Collecting Nos .	Exercício a ser distribuído e aplicado em sala
12/05	1ª. Parte da aula <b>Entrega e Discussão do Caso de Ensino 1 – caso sobre barganha distributiva x integrativa</b>	Apresentação do caso por todos os grupos (2) <b>Entrega e Discussão do Caso de Ensino 1 – caso sobre barganha distributiva x integrativa</b>	<b>CASO DE ENSINO A DEFINIR</b>
	2ª. Parte da aula  Revisão primeira parte do curso		Aulas anteriores
19/05	PROVA INTERMEDIARIA		
26/05	-Comunicação e percepção	Aula dialogada e exercícios Vídeo Discussão	Fundamentos de negociação – cap 5 e 6 Textos complementares: 1) “Thoughts on Difficult Conversations 2) “Responding to Difficult people
02/06	1ª parte da aula Alavancagem na Negociação	<b>Entrega e discussão do Apresentação do Caso de Ensino 2 pelos grupos</b> sobre os conceitos apreendidos	- Fundamentos de negociação – cap 7 (alavancagem na negociação – Poder –) <b>CASO DE ENSINO A DEFINIR</b> Artigo complementar: Can we negotiate and Still be friends?r
	2ª parte da aula Alavancagem na Negociação	Aplicação do Exercício de Simulação Elaboração dos diários	Fundamentos de negociação – cap 7 (alavancagem na



Aula	Conteúdo	Método	Bibliografia <sup>(1)</sup>
	Aplicação do exercício “Salary Negotiations”	pelos grupos	negociação – Poder
09/06	1ª. Parte da aula Negociações em grupo	Aula dialogada Vídeo Discussões -	1)REC – Lewicki, Barry, Saunders – pp 320 a 326 item 9.2 (leituras obrigatórias Moodle) 2) Cap 10 – Livro Fundamentos de Negociação.
	2ª. Parte da aula Aplicação do exercício : <i>Coalition Bargaining</i>	Aula dialogada – 40 min Exercício de simulação	
16/06	Negociações multilaterais e mediação	Vídeo sobre negociações multilaterais e mediação Discussão Elaboração de resenha pelos grupos	REC – Lewicki, Barry, Saunders – pp 421. Item 13.1 – texto disponível no Moodle
	2ª. Parte da aula O papel do mediador Aplicação do exercício sobre mediação	Aula dialogada – 40 min Exercício de simulação	REC – Lewicki, Barry, Saunders – pp 421. Item 13.1
23/06	1ª. Parte da aula - Ética e negociação - Aplicação exercício <i>Sins Scalle II</i> Os relacionamentos na Negociação	Resolução de exercícios em sala-15min -Aula dialogada	Fundamentos de negociação – cap 8
	2ª. Parte da aula Negociações Transculturais <b>Entrega e discussão do caso de Ensino 3</b>	Apresentação do Caso de Ensino pelos grupos e discussão sobre os conceitos apreendidos	1)Cap 11 – Fundamentos de Negociação. 2) Leitura Complementar no Moodle- Intercultural Negotiation in International Business
30/06	<b>Prova final – 1ª turma</b>	<b>Matéria desde a aula 9 até o final.</b>	
07/07	<b>Prova final – 2ª turma</b>	<b>Matéria desde a aula 9 até o final.</b>	

**Obs.: as datas são tentativas e poderão ser alteradas no decorrer do curso.**