|  |
| --- |
| **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 grupoSeminários, 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)RAIFFA, H., 1982, The Art and Science of Negotiation, Library of Congress Cataloging in Publication Data, USA.**Bibliografia Complementar:**BAZERMAN, M. H. & NEALE, M. A. Negociando racionalmente, Editora Atlas, São Paulo,1995 (Trad. brasileira de Negotiating Rationally, Simon & Schuster, New York, 1992).FISHER, R. & BROWN, S. Getting Together : Building Relationships as we negotiate, Penguin Books: N. York. N. York ,1989.SIEGEL, G., Negotiating for Success: essential strategies and skills, Michigan University, 2104.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. |

 |