



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

Programa de Unidade Curricular

- Ano Lectivo 2007/2008 -

Faculdade

Ciências da Economia e da Empresa

Licenciatura

Gestão de Recursos Humanos

Unidade Curricular

Negociação

Ano: 3º

Tipo: 1º Semestre

Nº ECTS: 6

Regente

Mestre Maria Raquel Paixão da Conceição Alves Nabinho

Assistente

Mestre Margarida Manuela da Mota Rodrigues

Carga Horária Lectiva Semanal

Aulas Teóricas: -

Aulas Teórico-práticas: 2

Orientação Tutorial: 1

Língua de Ensino

Português

Objectivos Gerais

Com a multiplicação de contextos profissionais e interpessoais surgiu a necessidade de uma nova abordagem à Negociação enquanto processo com princípios e táticas estruturadas, sendo que os principais objectivos são:

Proporcionar a revisão dos mais modernos conceitos, instrumentos e práticas de Negociação;

Perspectivar a Negociação no contexto de mercados altamente competitivos, com recurso à apresentação de casos práticos e exemplos de melhores práticas dos diversos sectores de actividade.



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

Objectivos Específicos

A disciplina apresenta uma perspectiva estratégica e estruturada sobre a identificação, preparação e condução de situações negociais, através:

Desenvolvimento sustentado de competências em Negociação;

Capacidade para elaborar um diagnóstico correcto de situações negociais;

Implementação com êxito de novas estratégias de relacionamento negocial.

Estudo de diferentes tipos de estratégia e estilos de gestão para ultrapassar conflitos negociais

Competências a adquirir

Capacidade de resposta a problemas associados à negociação e gestão de conflitos através da implementação de estratégias adequadas.

Metodologia de Ensino

Trabalho individual e de grupo (apresentação de trabalhos práticos sobre temas definidos nas aulas teóricas e estudo de casos).

Análise crítica aos textos fornecidos e às apresentações orais dos alunos, em grupo ou individuais.

Programa da Unidade Curricular / Conteúdo programático

1. Conflito

Definições, Causas e Tipos

1.1. Processos de Conflito

Sequência e etapas no processo de conflito

1.2. Conflito Interpessoal

Causas
Dinâmicas

1.3. Conflito Intergrupar

Causas
Dinâmicas

1.4. Estratégias de Resolução

2. Negociação

Definições
Visões e Escolas

112



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

2.1. Negociação Interpessoal

Estratégias

2.2. Negociação de Grupo

2.3. Intermediação de Terceiros

Mediação
Arbitragem

3. Condução de Reuniões

Processos e dinâmicas

Bibliografia Principal

Autor(es)

Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton

Título

Como Conduzir uma Negociação?

Edição

Local

Editora

Asa

Ano

1998

Autor(es)

Arménio Rego

Título

Comunicação nas Organizações

Edição

Local



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

Editora

Sílabo

Ano

1999

Bibliografia Complementar

Autor(es)

Walton, R.

Título

Managing Conflict

Edição

Local

Editora

Reading MA – Addison-Wesley

Ano

1987

Autor(es)

Gavion Kennedy

Título

Pocket Negotiator

Edição

Local

Editora

The Economist Books

Ano

1997



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

Metodologia de Avaliação Contínua / Elementos relevantes

Avaliação contínua com base na assiduidade, participação individual e de grupo em debates estruturados, realização de trabalhos e de 2 testes realizados na aula.

No final do semestre, para efeitos de avaliação do seu nível de conhecimentos alcançado, os alunos devem ainda realizar uma frequência escrita.

Recursos Didáticos

Bibliografia específica e artigos
Casos práticos

Palavras-chave

Gestão, Negociação, Conflito, Estratégias

Haia Raquel Nozário