CARACTERIZAÇÃO DE ATIVIDADE ACADÊMICA

Identificação

Atividade Acadêmica: 050872 - Negociação Empresarial
Período Letivo: 2023/2
Carga Horária Total: 60 horas-aula **Créditos Acadêmicos:** 04
Distribuição da Carga Horária:

Teoria: 60 horas-aula

Competências

Compreender os conceitos e os estilos dos negociadores;

Apropriar-se dos princípios e das estratégias e táticas de negociação;

Atuar de maneira ética nos processos de negociação;

Identificar as principais etapas de um processo de negociação;

Analisar as diferentes formas de comunicação em um processo de negociação.

Conhecimentos

Principais conceitos de Negociação.

Estilos de negociadores.

Princípios da Negociação.

Estratégias e Táticas em Negociação.

Comunicação e Negociação.

Variáveis básicas presentes na negociação.

Ética e Negociação.

Etapas no Processo de negociação.

Métodos alternativos para a solução de conflitos.

Metodologias, técnicas e recursos de ensino e aprendizagem

Av. Unisinos, 950 Caixa Postal 275 CEP 93022-750 | São Leopoldo | Rio Grande do Sul | Brasil | Telefone: 51 3591 1122| http://www.unisinos.br

Considerando as competências a serem desenvolvidas, o processo de ensino e aprendizagem é projetado no Ambiente Virtual de Aprendizagem mediante uma abordagem investigativa, desafiadora e colaborativa. Para o acompanhamento desse processo, estão previstos espaços de interação síncronos e assíncronos, tais como: *chats*, fóruns e webconferências, bem como são utilizadas diferentes estratégias pedagógicas. Entre elas, pode-se citar: compartilhamento de arquivos, postagem de tarefas, produção de portfólio, realização de questionários, além da exploração de objetos de aprendizagem, com vistas ao aprofundamento dos conhecimentos.

Metodologias, técnicas e recursos de avaliação

A avaliação, de caráter contínuo e processual, será realizada de forma presencial (Grau B) e a distância (Grau A), neste caso, por meio do acompanhamento do processo de aprendizagem do aluno no Ambiente Virtual de Aprendizagem. Para tanto, serão utilizados instrumentos e metodologias variadas, caracterizados, em sua concepção, pela interdisciplinaridade e pela contextualização dos conhecimentos, a exemplo de: participação crítica e reflexiva em fóruns; resolução de estudos de casos; desenvolvimento de projetos de aprendizagem; elaboração de produções textuais, realização de provas, entre outros.

Bibliografia básica

CARVALHO, Cíntia. **Linguagens organizacionais**. São Leopoldo: Ed. UNISINOS, 2015. *E-book*. Disponível em: http://www.biblioteca.asav.org.br/biblioteca_s/acesso_login.php?cod_acervo_acessibilidade=472292&acesso=aHR0cDovL2JpYmxpb3RlY2EuYXNhdi5vcmcuYnIvdmluY3Vsb3MvMDAwMDhlLzAwMDA4ZTcyLnBkZg==&label=acesso%20restrito. Acesso em: 13 abr. 2023.

KUNSCH, Margarida Maria Krohling (org.). **Comunicação organizacional estratégica**: aportes conceituais e aplicados. São Paulo: Summus, 2016. *E-book*. Disponível em: http://www.biblioteca.asav.org.br/biblioteca_s/acesso_login.php?cod_acervo_acessibilidade=5090812&acesso=aHR0cHM6Ly9taWRkbGV3YXJlLWJ2LmFtNC5jb20uYnIvU1NPL1VuaXNpbm9zLzk3ODg1MzIzMTA0Nzc=&label=acesso%20restrito. Acesso em: 10 maio 2023.

LEWICKI, Roy J.; SAUNDERS, David M; BARRY, Bruce. **Fundamentos de negociação**. 5. ed. Porto Alegre: AMGH, 2014. *E-book*. Disponível em: http://www.biblioteca.asav.org.br/biblioteca_s/acesso_login.php?cod_acervo_acessibilidade=5005351&acesso=aHR0cHM6Ly9pbnRlZ3JhZGEubWluaGFiaWJsaW90ZWNhLmNvbS5ici9ib29rcy85Nzg4NTgwNTUzODY0&label=acesso%20restrito. Acesso em: 14 abr. 2023.

Bibliografia complementar

MATOS, Francisco Gomes de. **Negociação e conflito**. São Paulo: Saraiva, 2014. *E-book*. Disponível em: http://www.biblioteca.asav.org.br/biblioteca_s/acesso_login.php?cod_acervo_acessibilidade=5006313&acesso=aHR0cHM6Ly9pbnRlZ3JhZGEubWluaGFiaWJsaW90ZWNhLmNvbS5ici9ib29rcy85Nzg4NTAyMjIwMTk1&label=acesso%20restrito. Acesso em: 17 abr. 2023.

PEREIRA, Alexandre. **Negociando além-mar**: negociação e planejamento estratégico internacional. São Leopoldo: Ed. UNISINOS, 2012. *E-book*. Disponível em: http://www.biblioteca.asav.org.br/biblioteca_s/acesso_login.php?cod_acervo_acessibilidade=453918&acesso=aHR0cDovL2JpYmxpb3RlY2EuYXNhdi5vcmcuYnIvdmluY3Vsb3MvMDAwMDQ3LzAwMDA0NzAzLnBkZg==&label=acesso%20restrito. Acesso em: 17 abr. 2023.

PESSOA, Carlos. **Negociação aplicada**: como utilizar as táticas e estratégias para transformar conflitos interpessoais em relacionamentos cooperativos. São Paulo: Atlas, 2009. *E-book*. Disponivel em: http://www.biblioteca.asav.org.br/biblioteca_s/acesso_login.php?cod_acervo_acessibilidade=5002571&acesso=aHR0cDovL2ludGVncmFkYS5taW5oYWJpYmxpb3RlY2EuY29tLmJyL2Jvb2tzLzk3ODg1MjI0NjQ0NTY=&label=acesso%20restrito. Acesso em: 17 abr. 2023.

ROCHA, Elenise Angélica Martins da; SANTOS, Giovana Macedo dos (org.). **Negociação e processo decisório**. São Leopoldo: Ed. UNISINOS, 2015. *E-book*. Disponível em: http://www.biblioteca.asav.org.br/biblioteca_s/acesso_login.php?cod_acervo_acessibilidade=472360&acesso=aHR0cDovL2JpYmxpb3RlY2EuYXNhdi5vcmcuYnIvdmluY3Vsb3MvMDAwMDhmLzAwMDA4ZjA3LnBkZg==&label=acesso%20restrito. Acesso em: 17 abr. 2023.

XAUSA, Maria Regina de Moraes. **Negociação ao alcance de todos**: um guia prático. São Leopoldo: UNISINOS, 2013. *E-book*. Disponível em: http://www.biblioteca.asav.org.br/biblioteca_s/acesso_login.php?cod_acervo_acessibilidade=454385&acesso=aHR0cDovL2JpYmxpb3RlY2EuYXNhdi5vcmcuYnIvdmluY3Vsb3MvMDAwMDQ4LzAwMDA0ODhjLnBkZg==&label=acesso%20restrito. Acesso em: 17 abr. 2023.

Av. Unisinos, 950 Caixa Postal 275 CEP 93022-750 | São Leopoldo | Rio Grande do Sul | Brasil | Telefone: 51 3591 1122| http://www.unisinos.br