



Universidade Federal de Santa Catarina
Centro Socioeconômico
Programa de Pós-Graduação em Administração Universitária

CURSO	MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO UNIVERSITÁRIA		
Ano / Semestre	Disciplina	Créditos (T/TP/P)	Carga horária total
2023/1	CAD310059 - Negociação e Gestão de Conflitos	4TP	60 h
Nome do Professor		E-mail do professor	
Alexandre Moraes Ramos		alexandre.ramos@ufsc.br	

Ementa
Introdução à negociação. Negociação baseadas em princípios. Estratégias e táticas de negociação. Gestão de Conflitos.
Conteúdo programático
<ol style="list-style-type: none">1. Introdução à Negociação: Conceitos Fundamentais da Negociação; Ética e Demais Premissas em negociações; variáveis fundamentais da negociação; tempo, informação e poder; tipos de abordagens na negociação: processo ganha-ganha; negociação de posição e Teoria da Negociação baseada em Princípios.2. Negociação Baseada em Princípios - Os Quatro Pontos Fundamentais: Separação das Pessoas do Problema: aspectos comportamentais; Concentração nos Interesses, não nas Posições; Criação de Opções de Ganhos Mútuos; Insistência em Critérios Objetivos.3. Estratégias e Táticas: do planejamento da negociação ao acordo final: Fases da Negociação; Táticas de Negociação; Comunicação na Negociação.4. Gestão de Conflitos: O que é Conflito – Conceitos e Abordagens; Causas e Consequências do Conflito; Negociação e Comunicação para Administrar Conflitos; Estilos e Técnicas de Administração do Conflito.

Estratégias de ensino e avaliação
Aulas expositivas e debates Estudo de casos Atividades Práticas Apresentação de Trabalhos Jogo de Negociação
Bibliografia Básica

ANDRADE, Rui Otávio Bernardes de. Princípios de Negociação: ferramentas e gestão. São Paulo: Atlas, 2004.

GERZON, Mark. Liderando pelo conflito. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

LEWICKI, Roy L. Fundamentos da Negociação. 2.ed. São Paulo: Bookman, 2002. LILLEY, Roy. Como lidar com pessoas difíceis. São Paulo: Clio, 2007.

MARTINELLI, Dante Pinheiro. Negociação Empresarial: enfoque sistêmico e visão estratégica. São Paulo: Manole, 2002.

MARTINELLI, Dante P.; NIELSEN, Flávia A. G. & MARTINS, Talita M. (Org.). Negociação: conceitos e aplicações práticas. São Paulo: Saraiva, 2010

MELLO, José Carlos Martins E de. Negociação baseada em estratégia. São Paulo: Atlas, 2003.

MICHELON, Regina Maria Coelho. Conflito e Negociação: Estudo de caso de uma indústria de transformação do Rio Grande do Sul. 2003. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2003.

ROBBINS, Stephen P. Fundamentos do comportamento organizacional. 7. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2004

THOMPSON. Leigh L. O negociador. 3.ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009

Bibliografia Complementar

ARANHA, Elzo A. Negociação e Empreendedorismo: explorando os aspectos essenciais nos cursos de graduação em administração. In: XI SEMEAD - Seminários em Administração - USP, 2007, São Paulo. X Seminários de Administração - USP, 2007.

OCHMAN, Renato. Vivendo a Negociação. São Paulo: Saraiva, 2009.

SUBRAMANIAN, Guhan. Negotiauctions: grandes estratégias para vencer negociações complexas e leilões. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier, 2010.

SHELL, Richard G. Negociar é Preciso: estratégias de negociação para pessoas de bom senso. Rio de Janeiro: Campos/Elsevier, 2001.

WITZEL, Ana Claudia Paes. Gestão de conflitos em organizações públicas: uma análise em órgãos municipais. Dissertação de Mestrado. Universidade Federal de São Carlos. São Carlos, 2020.

CRONOGRAMA

Data	Descrição do conteúdo	Tipo de interação	Estratégia de ensino
1º - 3º	Introdução à negociação.	Teórica	Aula expositiva
4º - 6º	Negociação baseadas em princípios.	Prática	Jogo
7º - 9º	Estratégias e táticas de negociação.	Prática	Jogo
10º - 12º	Gestão de Conflitos.	Teórica	Aula expositiva
12º - 15º	Negociação x Gestão de Conflitos	Prática	Cocriação