UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

Programa da Unidade Curricular
NEGOCIAÇÃO

Ano Lectivo 2022/2023

1. Unidade Orgânica

Faculdade de Ciências da Economia e da Empresa (1º Ciclo)

2. Curso

Gestão de Recursos Humanos

3. Ciclo de Estudos

1º

4. Unidade Curricular

NEGOCIAÇÃO (11322)

5. Área Científica

6. Ano curricular

3º

7. Tipo de Unidade Curricular / Semestre

1º Semestre

FUNDAÇÃO MINERVA CULTURA - ENSINO E INVESTIGAÇÃO CIENTÍFICA

Rua da Junqueira, 188 a 198 - 1349-001 LISBOA - Telefone 213 611 500 - Fax 213 638 307 - e-mail: info@lis.ulusiada.pt - http://www.lis.ulusiada.pt

8. Tipo de aula e carga horária (tempo de trabalho)

Aulas Teóricas:	
Aulas Práticas:	
Aulas Teórico-práticas:	30,00
Orientação Tutorial:	20,00

9. Créditos

6,00

10. Coordenador da Área Científica

11. Regente

Prof. Doutor JOÃO JOSÉ DA SILVA PISSARRA

12. Assistentes

13. Língua de ensino

Português

14. Objectivos Gerais

- Dar a conhecer os principais modelos teóricos e suas aplicações práticas a contextos de negociação;
- Dar a conhecer os elementos base e diferentes tácticas e estratégias presentes nos processos de negociação interpessoal, grupal, organizacional;
- Analisar, exemplificar e simular situação de negociação, vendedor-comprador, chefia-colaborador, organização-organização;
- Demonstrar a relevância das características individuais e a diversidade cultural dos negociadores nos resultados

15. Objectivos Específicos

- Dominio e diferenciação dos conceitos chave do campo disciplinar;
- Caracterização e distinção das principais estratégias negociais aplicadas pelas partes em contextos de negociação;
- Diferenciar e cracterizar os principais processos emocionais e cognitivos presentes em negociações bilaterais e multilaterais;
- Aplicar a contextos orgnizacionais estratégias de resolução e gestão de con

16. Competências a adquirir

FUNDAÇÃO MINERVA CULTURA - ENSINO E INVESTIGAÇÃO CIENTÍFICA

Rua da Junqueira, 188 a 198 - 1349-001 LISBOA - Telefone 213 611 500 - Fax 213 638 307 - e-mail: info@lis.ulusiada.pt - http://www.lis.ulusiada.pt

No final da do curso o aluno deve ser capaz:
- Preparar um processo negocial;
-Tomar decisões num contexto de interdependência;
-Seleccionar e aplicar estratégias e tácticas adequadas a contextos negociais;
-Exibir comportamentos adequados a funções de mediação e arbitragem em contextos profissionais;
- Saber comunicar e argumentar em contextos de divergência de pontos de vi

17. Metodologia de ensino

Os métodos pedagógicos privilegiados serão o expositivo e o interrogativo. No contexto de sessões de OT serão igualmente analisados casos, exercicios práticos de simulação de situações negociais e disucssão de artigos ou textos relativos a pontos específicos do programa da UC.

18. Conteúdos Programáticos

1. Introdução
1.1 Definição de negociação, mediação e arbitragem
1.2 Principais quadro conceptuais e evolução histórica do campo disciplinar da negociação
1.3 Noção de conflito, tipos de conflitos e seus efeitos nos individuos, grupos e organizações
1.4 Gestão e dinâmico dos conflitos
2. Negociação Bilateral - interpessoal
2.1 Características Estruturais
2.2 Estratégias e tácticas competitivas
2.3 Estratégias e tácticas de integração
2.4 Avaliação e selecção de alternativas
2.5 MAPAN - Melhor Alternativa Para um Acordo Negociado
3. Negociação multiparte
3.1 - Formação de coligações
3.2 Processos intragrupo
3.3 Processos intergrupo
3.4 Efeitos da diversidade cultural
4. Heurísticas e Enviesamentos na negociação
5. A Negociação e a Intervenção de terceiros
5.1 Mediação e Arbitragem
5.2 Mediação e Arbitragem em contexto organizacional
6.Negociação online
7. Negociação nas organizações e desafios às práticas de gestão

19. Métodos de Avaliação

A obtenção de aproveitamento à disciplina far-se-á, observando o Regulamento de Avaliação de Conhecimentos em vigor na Universidade Lusíada. Serão realizados dois testes escritos no decorrer do semestre.

20. Recursos Didácticos

Computador, projetor e ligação à rede.

FUNDAÇÃO MINERVA CULTURA - ENSINO E INVESTIGAÇÃO CIENTÍFICA

Rua da Junqueira, 188 a 198 - 1349-001 LISBOA - Telefone 213 611 500 - Fax 213 638 307 - e-mail: info@lis.ulusiada.pt - http://www.lis.ulusiada.pt

21. Palavras Chave

Negociação
Conflito
competição
Cooperação
Mediação
Arbitragem

FUNDAÇÃO MINERVA CULTURA - ENSINO E INVESTIGAÇÃO CIENTÍFICA

Rua da Junqueira, 188 a 198 - 1349-001 LISBOA - Telefone 213 611 500 - Fax 213 638 307 - e-mail: info@lis.ulusiada.pt - http://www.lis.ulusiada.pt

23. Bibliografia Principal

Autor(es):	Thompson, L.L.		
Titulo:	A razão e o coração do negociador		
Edição:	1a	Ano:	2008
Local:	Lisboa		
Editora:	Monitor		

Autor(es):	Jesuino, J.C.		
Titulo:	A Negociação: Estratégias e tácticas		
Edição:		Ano:	2003
Local:	Lisboa		
Editora:	Texto		

Autor(es):	Carvalho, J. M. C		
Titulo:	Negociação		
Edição:		Ano:	2013
Local:	Lisboa		
Editora:	Edições Silabo		

24. Bibliografia Complementar

Autor(es):	Simões, E.		
Titulo:	Negociação nas organizações contextos sociais e processos psicológicos		
Edição:		Ano:	2010
Local:	Lisboa		
Editora:	RH editora		

Autor(es):	Kahneman, D.		
Titulo:	Pensar, depressa e devagar		
Edição:		Ano:	2011
Local:	Lisboa		
Editora:	Circulo de Leitores		

FUNDAÇÃO MINERVA CULTURA - ENSINO E INVESTIGAÇÃO CIENTÍFICA

Rua da Junqueira, 188 a 198 - 1349-001 LISBOA - Telefone 213 611 500 - Fax 213 638 307 - e-mail: info@lis.ulusiada.pt - http://www.lis.ulusiada.pt

UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

Ficha técnica MIP	
Título	Programa da unidade curricular 'NEGOCIAÇÃO': Ano Lectivo 2022/2023
Autor	Prof. Doutor JOÃO JOSÉ DA SILVA PISSARRA
Classificação	-
Descritores	-
Colaborador(es)	-
Data/Hora	01-08-2022 18:46:00
Formato de dados	Texto, PDF
Estatuto de utilização	Acesso público
Relação	Versão 1,0

(c) Universidade Lusíada de Lisboa, 2022

FUNDAÇÃO MINERVA CULTURA - ENSINO E INVESTIGAÇÃO CIENTÍFICA

Rua da Junqueira, 188 a 198 - 1349-001 LISBOA - Telefone 213 611 500 - Fax 213 638 307 - e-mail: info@lis.ulusiada.pt - http://www.lis.ulusiada.pt