



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

Programa da Unidade Curricular
LIDERANÇA, COACHING E NEGOCIAÇÃO

Ano Lectivo 2021/2022

1. Unidade Orgânica

Faculdade de Ciências da Economia e da Empresa (2º Ciclo)

2. Curso

Mestrado em Gestão de Recursos Humanos e Análise Organizacional

3. Ciclo de Estudos

2º

4. Unidade Curricular

LIDERANÇA, COACHING E NEGOCIAÇÃO (N3106)

5. Área Científica

6. Ano curricular

1º

7. Tipo de Unidade Curricular / Semestre

2º Semestre



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

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

Aulas Práticas:	0,00
Aulas Teórico-práticas:	15,00
Orientação Tutorial:	20,00

9. Créditos

7,50

10. Coordenador da Área Científica

11. Regente

Prof. Doutor MÁRIO ALEXANDRE GUERREIRO ANTÃO

12. Assistentes

13. Língua de ensino

Português

14. Objectivos Gerais

Rever os enquadramentos teóricos do estudo da liderança, coaching e negociação;
Reflectir sobre os desafios que envolvem a liderança na actualidade, estudando as tendências e requisitos dos novos líderes;
Analisar o coaching como elemento relevante para a performance do gestor;
Avaliar as metodologias subjacentes à preparação e condução de negociações;
Preparar os mestrandos para o processo de investigação subjacente à elaboração da dissertação e do respectivo projecto.

15. Objectivos Específicos

Utilizar as orientações dos enquadramentos da liderança para a concepção de projectos de carreira, selecção, formação e de investigação no âmbito da liderança;
Identificar as tendências do estudo da liderança;
Reconhecer a inter-relação entre cultura organizacional e liderança e os comportamentos de liderança que criam valor em contextos organizacionais diferenciados;
Reconhecer os factores que influenciam a eficácia das equipas. Identificar os vários tipos de negociação e as suas

16. Competências a adquirir



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

Estar capacitado para:

Identificar o perfil de um líder

Definir o perfil mais adequado de liderança perante situações específicas

Identificar o perfil dos seguidores e as respetivas expectativas

Participar em processos de selecção, formação e desenvolvimento de líderes;

Realizar uma reflexão escrita e oral sobre as tendências da investigação em liderança; e sobre os desafios que os líderes enfrentam nos contextos organizacionais actuais;

Participar em processos negociais.

17. Metodologia de ensino

Nas aulas teórico-práticas incentiva-se o debate sobre os temas abordados, recorrendo-se à participação activa dos alunos.

Nas aulas de orientação tutorial realizam-se dinâmicas e exercícios de grupo, visualizam-se vídeos e discutem-se os mesmos.

Apela-se à capacidade pro-activa do aluno de procurar informação em diversas fontes. São ainda apresentados textos de áreas temáticas do programa que decorrem dos trabalhos realizados pelos alunos.

18. Conteúdos Programáticos

1. Liderança: conceito e principais abordagens.
2. As novas teorias de liderança;
3. Perfis e estilos de liderança;
4. Liderança em empresas familiares;
5. Expressão corporal como elemento relevante da liderança;
6. Coaching, conceito e processo;
7. Coaching elemento determinante de melhoria de performance empresarial;
8. Negociação: conceito e principais abordagens;
9. O processo de negociação;
10. Técnicas de negociação;

19. Métodos de Avaliação

Teste de avaliação de conhecimentos (40%);

Trabalho de grupo, correspondendo à redacção de working paper sobre um tópico relacionado com a matéria (40%);

Discussão do trabalho de Grupo (20%).

20. Recursos Didácticos

Projectão de slides, análise e discussão de vídeos, notícias e artigos; estudos de caso e dinâmicas de grupo.

21. Palavras Chave

Liderança,
Decisão,
Eficácia,
Coaching,
Negociação.



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

23. Bibliografia Principal

Autor(es): Northouse, P.
Título: Leadership: Theory and Practice
Edição: 7ª Ano: 2016
Local:
Editora: Sage Publications

Autor(es): Bennis, W.
Título: A Essência do Líder ? O Grande Clássico da Liderança
Edição: 1 Ano: 2010
Local:
Editora: Elsevier

Autor(es): Shell, R. G.
Título: Bargaining for Advantage: Negotiation Strategies for Reasonable People
Edição: 2ª Ano: 2018
Local: New York
Editora: Penguin Books

24. Bibliografia Complementar

Autor(es): Hunter, J. C.
Título: O Monge e o Executivo
Edição: 1 Ano: 2014
Local:
Editora: Marcador

Autor(es): Cameron, K,
Título: Positive Leadership: strategies for extraordinary performance
Edição: 2 Ano: 2012
Local:
Editora: Berrett-Koehler Publishers



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

Ficha técnica MIP	
Título	Programa da unidade curricular 'LIDERANÇA, COACHING E NEGOCIAÇÃO': Ano Lectivo 2021/2022
Autor	Prof. Doutor MÁRIO ALEXANDRE GUERREIRO ANTÃO
Classificação	-
Descritores	-
Colaborador(es)	-
Data/Hora	10-09-2021 16:01:00
Formato de dados	Texto, PDF
Estatuto de utilização	Acesso público
Relação	Versão 1,0
(c) Universidade Lusíada de Lisboa, 2021	