



UNIVERSIDADE LUSÍADA
LISBOA

Programa da Unidade Curricular
NEGOCIAÇÃO

Ano Lectivo 2026/2027

1. Unidade Orgânica

Faculdade de Ciências da Economia e da Empresa

2. Curso

GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

3. Ciclo

1º

4. Unidade Curricular

NEGOCIAÇÃO (11322)

5. Área Científica

6. Ano Curricular

3º

7. Tipo de Unidade Curricular / Semestre

1º Semestre



UNIVERSIDADE LUSÍADA
LISBOA

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 ECTS

6,00

10. Coordenador da Área Científica

11. Regente

Prof. Doutor JOÃO JOSÉ DA SILVA PISSARRA

12. Assistentes

13. Língua de Ensino

Português

14. Objetivos Gerais

- Analisar criticamente os principais modelos teóricos e suas aplicações práticas a contextos de negociação;
- 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;

15. Objetivos Específicos

- Domínio e diferenciação dos conceitos chave do campo disciplinar;
- Caracterização e distinção das principais estratégias negociais aplicadas pelas partes em contextos de negociação;
- Diferenciar e caracterizar os principais processos emocionais e cognitivos presentes em negociações bilaterais e multilaterais;
- Aplicar estratégias de gestão de conflitos em contextos organizacionais.

16. Competências a adquirir



UNIVERSIDADE LUSÍADA LISBOA

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 táticas 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 vista

17. Metodologia de Ensino

Os métodos pedagógicos privilegiados serão o expositivo e o interrogativo. No contexto de sessões de OT serão igualmente analisados casos, exercícios práticos de simulação de situações negociais e discussão 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 indivíduos, grupos e organizações
 - 1.4 Gestão e dinâmico dos conflitos
2. Negociação Bilateral - interpessoal
 - 2.1 Características Estruturais
 - 2.2 Estratégias e táticas competitivas
 - 2.3 Estratégias e táticas integrativas
 - 2.4 Avaliação e seleção de alternativas
 - 2.5 MAPAN - Melhor Alternativa Para um Acordo Negociado
 - 2.6 - Poder
 - 2.7 - Ética na negociação
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

Será aplicado o Regulamento Complementar de Avaliação de Conhecimentos e Competências em vigor. Em avaliação contínua, serão obrigatoriamente consideradas intervenções orais distribuídas ao longo do período letivo e um ponto escrito final.



UNIVERSIDADE LUSÍADA
LISBOA

20. Recursos Didáticos

Computador, projetor e ligação à rede.

21. Objetivos de Sustentabilidade

A UC contribui para os Objectivos de Desenvolvimento Sustentável n.º 4 (Educação de Qualidade) e n.º 8 (Trabalho Digno e Crescimento Económico), conforme a grelha de numeração oficial das Nações Unidas, promovendo designadamente competências em negociação, mediação e resolução de conflitos aplicadas a contextos organizacionais e interculturais.

22. Palavras Chave

Negociação
Conflito
competição
Cooperação
Mediação
Arbitragem



UNIVERSIDADE LUSÍADA
LISBOA

23. Bibliografia Principal

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

Autor(es): Simões, E.
Título: Negociação - Fundamentos, Competências e Prática
Edição: 1ª Ano: 2023
Local: Lisboa
Editora: Edições Silabo
Codigo ISBN:

Autor(es): Carvalho, J. M. C
Título: Negociação
Edição: 4º Ano: 2013
Local: Lisboa
Editora: Edições Silabo
Codigo ISBN:

24. Bibliografia Complementar

Autor(es): Jesuino, J.C
Título: A Negociação: Estratégias e táticas
Edição: 3ª Ano: 2003
Local: Lisboa
Editora: Texto
Codigo ISBN:

Autor(es): Kahneman, D.
Título: Pensar, depressa e devagar
Edição: Ano: 2012
Local: Lisboa
Editora: Circulo de Leitores
Codigo ISBN:



UNIVERSIDADE LUSÍADA
LISBOA

Ficha técnica MIP / MIP Datasheet	
Título / Title	Programa da unidade curricular 'NEGOCIAÇÃO': Ano Lectivo 2026/2027
Autor / Author	Prof. Doutor JOÃO JOSÉ DA SILVA PISSARRA
Classificação / Classification	-
Descritores / Descriptors	-
Colaborador(es) / Colaborator(s)	-
Data Hora / Date Time	21/09/2026 15:10:00
Formato de dados / Data Format	Texto / Text, PDF
Estatuto de utilização / Usage	Acesso público / Public Access
Relação / Relation	Versão 1,0
(c) Universidade Lusíada, 2026	