



UNIVERSIDADE LUSÍADA
LISBOA

Programa da Unidade Curricular
OPÇÃO 1 - EMPREENDEDORISMO, LIDERANÇA E NEGOCIAÇÃO

Ano Lectivo 2025/2026

1. Unidade Orgânica

Faculdade de Ciências da Economia e da Empresa

2. Curso

GESTÃO DE EMPRESA

3. Ciclo

1º

4. Unidade Curricular

OPÇÃO 1 - EMPREENDEDORISMO, LIDERANÇA E NEGOCIAÇÃO (24172)

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 MÁRIO ALEXANDRE GUERREIRO ANTÃO

12. Assistentes

13. Língua de Ensino

Português

14. Objetivos Gerais

Dotar os discentes de capacidade para analisar e promover negócios, elaborar um plano estratégico e aplicar conhecimentos de outras disciplinas leccionadas no curso. É igualmente objectivo da disciplina reforçar as competências dos alunos ao nível do seu futuro desempenho na liderança de equipas nas empresas.

15. Objetivos Específicos

Caracterização do estado da arte no domínio do empreendedorismo, liderança e negociação.

Criar competências de investigação de modo a fomentar o desenvolvimento de soluções por parte dos discentes.

Inculcar nos discentes a noção de empreendedorismo e a sua relação e o perfil dos seus promotores e o sucesso dos negócios promovidos.

Estabelecer a ponte entre os aspetos teóricos leccionados e a sua concretização/reflexo na vida das empresas, de acordo com as motivações dos discentes.

16. Competências a adquirir



UNIVERSIDADE LUSÍADA LISBOA

Pretende-se que os alunos adquiram competências ao nível da:

1. Investigação sobre as matérias abordadas nas aulas de modo a adquirir conhecimentos teóricos na área do empreendedorismo, da liderança e negociação;
2. Reforço da visão sistémica e integrada das organizações, fomentando o seu interesse pelos temas relacionados com papel dos empreendedores e respetivo perfil de liderança nas organizações;
3. Aplicação dos conhecimentos teóricos a casos reais da vida empresarial.

17. Metodologia de Ensino

As aulas serão realizadas em regime "teórico ou prático", verificando-se em cada aula uma coexistência entre aspectos teóricos e exemplos/casos práticos. Serão igualmente convidadas algumas personalidades com papel relevante no panorama dos tópicos abordados no programa.

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. Negociação - conceito e principais abordagens
7. O processo de negociação
8. Técnicas de negociação
9. Empreendedorismo - conceito e principais abordagens
10. A perspectiva e a ideia
11. A oportunidade e o plano de negócios
12. A importância do financiamento
13. O lançamento, a fase cruzeiro e o encerramento dos negócios

19. Métodos de Avaliação

A avaliação dos alunos envolverá;

Resolução de casos em aula e dois testes de avaliação continua.

O peso relativo na avaliação será o estabelecido no regulamento de avaliação de conhecimentos.

20. Recursos Didáticos

Diapositivos, documentários e realização de um plano de negócios.

Textos de apoio e conferências presenciais.

21. Objetivos de Sustentabilidade

Serão prosseguidos objetivos de educação de qualidade, procurar-se-á contribuir para a redução de desigualdades, igualdade de género e melhoria do desempenho das indústrias, da inovação e das infraestruturas. Assim, serão prosseguidos os ODS 4, 5, 8 e 9, relacionados com educação de qualidade, igualdade de género, desenvolvimento do empreendedorismo e inovação organizacional sustentável.



UNIVERSIDADE LUSÍADA
LISBOA

22. Palavras Chave

Empreendedorismo, Liderança, Negociação, Decisão.

23. Bibliografia Principal

Autor(es): Robert D. Hisrich et al
Título: Entrepreneurship
Edição: 9ª Ano: 2023
Local:
Editora: Mc Graw hill

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

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): Diversos
Título: Entrepreneurship Cases and Exercises (HBR Collection)
Edição: Ano: 2023
Local: USA
Editora: HBS Publishing

Autor(es): Kouzes & Posner
Título: The Leadership Challenge: Activities and Cases
Edição: Ano: 2019
Local: USA
Editora: Jossey-Bass Inc Pub



UNIVERSIDADE LUSÍADA
LISBOA

Ficha técnica MIP / MIP Datasheet	
Título / Title	Programa da unidade curricular 'OPÇÃO 1 - EMPREENDEDORISMO, LIDERANÇA E NEGOCIAÇÃO': Ano Lectivo 2025/2026
Autor / Author	Prof. Doutor MÁRIO ALEXANDRE GUERREIRO ANTÃO
Classificação / Classification	-
Descritores / Descriptors	-
Colaborador(es) / Colaborator(s)	-
Data Hora / Date Time	31-07-2025 08:53:00
Formato de dados / Data Format	Texto / Text, PDF
Estatuto de utilização / Usage	Acesso público / Public Access
Relação / Relation	Versão 1,0
(c) Universidade Lusíada, 2025	