



UNIVERSIDADE LUSÍADA
LISBOA

Programa da Unidade Curricular
LIDERANÇA, COACHING E NEGOCIAÇÃO

Ano Lectivo 2024/2025

1. Unidade Orgânica

Faculdade de Ciências da Economia e da Empresa

2. Curso

MESTRADO EM GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS E ANÁLISE ORGANIZACIONAL

3. Ciclo

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
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 ECTS

7,50

10. Coordenador da Área Científica

11. Regente

Prof. Doutor MÁRIO ALEXANDRE GUERREIRO ANTÃO

12. Assistentes

13. Língua de Ensino

Português

14. Objetivos 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. Objetivos Específicos

Utilizar as orientações dos enquadramentos da liderança para a conceção de projetos de carreira, seleção, formação e de investigação no âmbito da liderança;
Identificar as tendências do estudo da liderança;
Reconhecer a interrelação 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.

16. Competências a adquirir



UNIVERSIDADE LUSÍADA
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 seleção, formação e desenvolvimento de líderes;

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

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 Didáticos

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

21. Objetivos de Sustentabilidade

Quality education objectives will be pursued, and efforts will be made to contribute to reducing inequalities, gender equality and improving the performance of industries, innovation and infrastructures. The other pillars of the sustainability goals will be taken into account.



UNIVERSIDADE LUSÍADA
LISBOA

22. Palavras Chave

Liderança,
Decisão,
Eficácia,
Coaching,
Negociação.

23. Bibliografia Principal

Autor(es): Northouse, P.
Título: Leadership: Theory and Practice
Edição: 7^a 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: 2^a 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
LISBOA

Ficha técnica MIP / MIP Datasheet	
Título / Title	Programa da unidade curricular 'LIDERANÇA, COACHING E NEGOCIAÇÃO': Ano Lectivo 2024/2025
Autor / Author	Prof. Doutor MÁRIO ALEXANDRE GUERREIRO ANTÃO
Classificação / Classification	-
Descritores / Descriptors	-
Colaborador(es) / Colaborator(s)	-
Data Hora / Date Time	01-08-2024 20:17:00
Formato de dados / Data Format	Texto / Text, PDF
Estatuto de utilização / Usage	Acesso público / Public Access
Relação / Relation	Versão 1,0
(c) Universidade Lusíada, 2024	