 <p>IPG Politécnico da Guarda Escola Superior de Tecnologia e Gestão</p>	GUIA DE FUNCIONAMENTO DA UNIDADE CURRICULAR	MODELO PED.008.02
--	--	--------------------------

Curso	Marketing			Ano letivo			2018/2019
Unidade Curricular	Negociação			ECTS			5
Regime	Obrigatório						
Ano	2º	Semestre	2º	Horas de trabalho globais			
Docente (s)	José Carlos Alexandre			Total	140	Contacto	109
Coordenador da área científica	Amândio Pereira Baía						
GFUC previsto							

1. OBJETIVOS DE APRENDIZAGEM

Pretende-se que os alunos fiquem a conhecer a importância de saber negociar no mercado de trabalho e no mundo empresarial. As vantagens de saber negociar alcançam-se com atitudes, conhecimentos e experiência. Ao saber identificar, compreender, analisar e executar processos negociais, os alunos ficarão preparados para enfrentar situações em que interessa, acima de tudo, atingir um compromisso que seja favorável às partes envolvidas num processo negocial.


2. CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. Fundamentos da negociação

- 1.1. Definição e caracterização da negociação
- 1.2. A reflexão: de preparação e de redefinição/ajustamento
- 1.3. Os objetivos negociais
- 1.4. As necessidades das partes negociais: identificação e processos de ajustamento
- 1.5. O processo de discussão negocial
- 1.6. Gestão do conflito
- 1.7. Contexto negocial
- 1.8. Poder negocial
- 1.9. Erros negociais mais frequentes

2. Tipologia negocial

- 2.1. Orientação negocial
- 2.2. Orientação distributiva
- 2.3. Orientação integrativa

 <p>IPG Politécnico da Guarda Escola Superior de Tecnologia e Gestão</p>	<p>GUIA DE FUNCIONAMENTO DA UNIDADE CURRICULAR</p>	<p>MODELO PED.008.02</p>
--	---	---------------------------------

2.4. Zona de possível acordo (ZOPA)

3. Estratégias, técnicas e táticas negociais

- 3.1. Estratégia negocial
- 3.2. Procedimentos negociais
- 3.3. Preparação da negociação
- 3.4. Utilização de elementos negociais
- 3.5. Argumentação negocial
- 3.6. Observação negocial
- 3.7. Conclusão negocial

4. Negociação comercial

- 4.1. Distinção entre negociação geral e negociação comercial
- 4.2. Características da negociação comercial

5. Negociação internacional

- 5.1. Quadro geral
- 5.2. A eficácia na negociação internacional

3. DEMONSTRAÇÃO DA COERÊNCIA DOS CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS COM OS OBJETIVOS DA UC

No sentido de dotar os alunos de capacidades que lhes permitam dominar os principais conceitos de Negociação, são lecionadas as temáticas que constam no pontos I do programa da UC.


No sentido de dotar ao alunos de competências que os habilitem a conduzir um processo negocial, são lecionadas as matérias que constam nos pontos II, III e IV do programa da UC.

4. BIBLIOGRAFIA PRINCIPAL

Obrigatórios:

Carvalho, J. C. (2010). *Negociação para (in)competentes relacionais* (2.^a ed.). Lisboa: Edições Sílabo.

Carvalho, J. C. (2013). *Negociação* (4.^a ed.). Lisboa: Edições Sílabo.

 <p>IPG Politécnico da Guarda Escola Superior de Tecnologia e Gestão</p>	<p>GUIA DE FUNCIONAMENTO DA UNIDADE CURRICULAR</p>	<p>MODELO PED.008.02</p>
---	---	-------------------------------------

Correia, A. D. (2012). *Manual de Negociação*. Lisboa: Lidel.

Fisher, R. & Ertel, D. (2008). *Como conduzir uma negociação: livro de exercícios*. Lisboa: Lua de Papel.

Fisher, R., Ury, W. & Patton, B. (2010). *Como conduzir uma negociação* (9.^a ed.). Lisboa: Lua de Papel.

Thompson, L. (2008). *A verdade sobre a negociação* (2.^a ed.). Lisboa: Actual Editora.

Recomendados:

Breton, P. (1998). *A argumentação na comunicação*. Lisboa. D. Quixote.

Jesuíno, J. C. (2003). *A negociação – estratégias e táticas* (3.^a ed.). Lisboa: Texto Editora.

Nierenberg, J. & Ross, I. S. (2003). *Os segredos de uma negociação bem sucedida*. Lisboa: Plátano Editora.


Silva, M, P., Infante, M. & Ribeiro, A. V. (2000). *Negociação: Técnicas e Ferramentas*, Lisboa: Lidel.

5. METODOLOGIAS DE ENSINO (REGRAS DE AVALIAÇÃO)

Metodologia de Ensino: Exposição da matéria acompanhada de exemplos práticos e de discussão dos temas abordados. As aulas de tutoria são para acompanhamento na realização dos trabalhos práticos.

Na avaliação, os alunos podem optar por:

- A) **Avaliação contínua:** teste escrito (60%) + realização de trabalhos (40%). Os trabalhos são apresentados e defendidos nas aulas, podendo ser realizados individualmente ou em grupo (máximo de 3 elementos). O estudante tem de ter, no mínimo, 8,0 valores na frequência para poder obter aprovação (10 valores) na UC. Para a aprovação à unidade curricular, a média ponderada deverá ser igual ou superior a 9,5 valores.
- B) **Exame final** – Sujeitar-se-ão a exame os alunos que não tiverem optado pela avaliação contínua ou que nesta não tenham obtido a nota mínima de 10 (dez) valores.

 <p>IPG Politécnico da Guarda Escola Superior de Tecnologia e Gestão</p>	<p>GUIA DE FUNCIONAMENTO DA UNIDADE CURRICULAR</p>	<p>MODELO PED.008.02</p>
--	---	-------------------------------------

6. DEMONSTRAÇÃO DA COERÊNCIA DAS METODOLOGIAS DE ENSINO COM OS OBJETIVOS DA UNIDADE CURRICULAR

Para se atingirem os objetivos propostos, a metodologia na unidade curricular assenta em princípios de formação teórica e prática. Os métodos e técnicas pedagógicas a aplicar durante as sessões passam pela apresentação dos conceitos paralelamente à apresentação de exemplos baseados em situações reais e na discussão dos conceitos apresentados.

Os trabalhos práticos permitem avaliar a capacidade dos alunos para identificar, compreender, analisar e executar processos negociais.

Os fundamentos teóricos relativos à Negociação são avaliados no teste escrito.

7. CONTATOS E HORÁRIO DE ATENDIMENTO

Email: jcalexandre@ipg.pt;

Gabinete do docente: 47.