

<i>Curso</i>	<b>Mestrado em Gestão - ramo</b>			<i>Ano letivo</i>			
	<b>Empreendedorismo e Inovação</b>						
<i>Unidade Curricular</i>	<b>Gestão do Capital Intelectual</b>			ECTS		6	
<i>Regime</i>	<b>Obrigatório</b>						
<i>Ano</i>	<b>1º</b>	<i>Semestre</i>	<b>2º sem</b>	<i>Horas de trabalho globais</i>			
<i>Docente (s)</i>	<b>Helena Isabel Barroso Saraiva</b>			<i>Total</i>	168	<i>Contacto</i>	136
<i>Coordenador da Unidade Curricular ou área disciplinar</i>	<b>Victor Simões</b>						

**GFUC previsto**

## 1. OBJETIVOS DE APRENDIZAGEM

A unidade curricular tem por objetivos conferir aos mestrandos competências no âmbito da gestão dos recursos materiais e humanos de uma organização e do planeamento e desenvolvimento dos processos negociais e sua avaliação, no sentido de contribuir para o sucesso das organizações modernas num ambiente de mudança acelerada.

A consecução destes objetivos pressupõe a análise dos modelos existentes de Gestão e Valorização do Capital Intelectual, assim como de estruturas de custos e a sua relação com a tomada de decisão e desenvolvimento negociais; de modelos de comunicação pessoal (quer ao nível verbal, quer ao não-verbal) e organizacional; a analisar e implementar modelos de compreensão das estratégias e táticas negociais e a identificar e o planear diferentes formas de resolução de conflitos de interesses.

## 2. CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. Gestão do Capital Intelectual
  - 1.1 Definição de Capital Intelectual
  - 1.2 Modelos de Valorização do Capital Intelectual
  - 1.3 Modelos de Gestão do Capital Intelectual
2. Modelos Salariais e Avaliação do Desempenho
3. Políticas de Pessoal e Recrutamento
4. Metodologias de Elaboração de Planos Organizacionais
5. Negociação: Distinção entre Negociação Geral e Negociação Comercial
  - 5.1 Negociação comercial: características, estruturas de custos e noções sobre definição de preços
  - 5.2 Fundamentos da negociação, erros mais frequentes, estratégias e procedimentos
  - 5.3 Processos negociais de Grupo
  - 5.4 Negociação e Arbitragem

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

O objetivo relacionado com as competências no âmbito da gestão dos recursos materiais e humanos de uma organização encontra-se ancorado aos pontos 1 a 4 dos conteúdos programáticos propostos.

O objetivo respeitante ao desenvolvimento dos processos negociais e sua avaliação encontra-se sustentado pelo ponto 5 e seus respetivos subpontos dos conteúdos programáticos.

### **4. BIBLIOGRAFIA PRINCIPAL**

- Al-Ali, N. (2003). Comprehensive Intellectual Capital Management: Step-by-Step. John Wiley & Sons.
- Câmara, P. et al (2001). Humanator: Recursos Humanos e Sucesso Empresarial. Publicações Dom Quixote.
- Carvalho, J.M.C. (2004). Negociação. Ed. Sílabo.
- Chiavenato, I. (2009). Recursos Humanos: O Capital Humano das Organizações. 9ª ed. Editora Elsevier - Campus.
- Esperança, E.J. (1998). A Comunicação não-Verbal. IEFEP.
- Kaplan, R.S. & Norton, D.P. (2004). Mapas estratégicos convertendo activos intangíveis em resultados tangíveis. Campus.
- Kaplan, R.S. & Norton, D. P. (1997). A estratégia em acção: Balanced Scorecard. Campus.
- Moncrief, William (1997), Sales Management, Prentice Hall.
- Moura, Estevão (1993), Recursos Humanos, Gestão e Sociedade, Ed. Sílabo.
- Teece, D.J. (2002). Managing Intellectual Capital. Oxford University Press..

### **5. METODOLOGIAS DE ENSINO (REGRAS DE AVALIAÇÃO)**

Metodologias de Ensino:

Exposição teórico-prática com utilização de meios audiovisuais; Estudo de casos; Seminário; Disponibilização de conteúdos multimédia em e-learning; Orientação tutorial.

Metodologias de Avaliação:

Avaliação contínua - o estudante obtém aprovação quando a média ponderada de três fatores [dois trabalhos individuais (30% + 30%) + apresentação em PowerPoint e discussão oral dos trabalhos (30%) + participação no Seminário (10%)], for igual ou superior a dez valores, sendo dispensado de exame final.

Avaliação final - o estudante que não tenha obtido aproveitamento na avaliação contínua ou não a tenha realizado, obtém aprovação quando a classificação do exame seja igual ou superior a 10 (dez) valores.

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

Exposição teórico-prática com utilização de meios audiovisuais e Disponibilização de conteúdos multimédia em e-learning – com vista à apresentação dos conceitos e temas base dos pontos 1 a 5 dos conteúdos programáticos, no cumprimento do objetivo relacionado com a obtenção de competências no âmbito da gestão dos recursos materiais e humanos de uma organização e do planeamento e desenvolvimento dos processos negociais e sua avaliação, no sentido de contribuir para o sucesso das organizações modernas num ambiente de mudança acelerada;

- Estudo de casos – no âmbito dos pontos 2, 3 e 5 dos conteúdos programáticos na análise e implementação de modelos de compreensão das estratégias e táticas negociais e identificação e planeamento de diferentes formas de resolução de conflitos de interesses;

- Seminário e Orientação tutorial – relacionam-se com os objetivos de âmbito global da UC.

## **7. REGIME DE ASSIDUIDADE**

*É obrigatória a assistência ao seminário e às aulas de apresentação de trabalhos.*

## **8. CONTATOS E HORÁRIO DE ATENDIMENTO**