

<p>POLI ESCOLA SUPERIOR TECNOLOGIA GESTÃO TÉCNICO GUARDA</p>	<p>GUIA DE FUNCIONAMENTO DA UNIDADE CURRICULAR (GFUC)</p>	<p>MODELO PED.008.03</p>
--	--	-------------------------------------

<i>Curso</i>	Marketing						
<i>Unidade curricular</i> (UC)	MKT010 – Estratégias de Negociação						
<i>Ano letivo</i>	2022/2023	<i>Ano</i>	3º	<i>Período</i>	1.º semestre	<i>ECTS</i>	6
<i>Regime</i>	Obrigatório	<i>Tempo de trabalho (horas)</i>		Total: 168	Contacto: 60		
<i>Docente(s)</i>	Fernando Luís Nunes Rodrigues						
<input type="checkbox"/> <i>Responsável</i> <input checked="" type="checkbox"/> <i>Coordenador(a) da Área Disciplinar</i> <input type="checkbox"/> <i>Regente</i>	Amândio Pereira Baía						

GFUC PREVISTO

1. OBJETIVOS DE APRENDIZAGEM

O mundo de trabalho e o mercado empresarial exige competências de negociação. Assim, pretende-se com esta UC, que o aluno de marketing, adquira competências de negociação, entendendo 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. Como objetivos gerais, propõe-se que o aluno consiga:

- *Planear um processo negocial, atendendo às características individuais do outro e às características da organização;*
- *Compreender os conceitos e estratégias de negociação, que podem interferir e alterar a decisão da outra parte, partindo sempre de princípios éticos na negociação;*
- *Identificar e utilizar técnicas e táticas de negociação no âmbito da sua estratégia, evitando e identificando erros e armadilhas negociais;*
- *Adquirir conhecimentos básicos de tipos de negociação complexa e utilização da componente emocional no processo negocial, utilizando para isso estratégias de recompensa.*

São ainda competências a adquirir:

C1. Conhecimento e compreensão – Conhecimentos dos princípios teóricos, técnicas e táticas negociais, assim como a compreensão dos seus principais conceitos;

C2. Aplicação de conhecimentos e compreensão – Capacidade de relacionar conceitos, aplicar os conceitos teóricos a casos reais ou simulados, construir uma estratégia negocial validando a implementação das estratégias;

C3. Formulação de juízos – Capacidade de formular um espírito crítico nos *Role Play* e estratégia, identificando erros cometidos;

C4. Competências de comunicação – Capacidade de desenvolver um discurso de negociação em aula;

C5. Competências de aprendizagem – Capacidade em estudar de forma autónoma e pesquisa.

<p>POLI ESCOLA SUPERIOR TECNOLOGIA GESTÃO</p> <p>TÉCNICO GUARDA</p>	<p>GUIA DE FUNCIONAMENTO DA UNIDADE CURRICULAR (GFUC)</p>	<p>MODELO PED.008.03</p>
---	---	--------------------------------------

2. CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. Introdução à Negociação e Princípios Básicos

- 1.1 – Princípios básicos da Negociação
- 1.2 – A emoção e a arte da negociação
- 1.3 – Imperativo da negociação
- 1.4 – Modalidades da Negociação

2. Processos de Tomada de Decisão

- 2.1 – Sistemas Sensoriais e Processo de Tomada de Decisão
- 2.2 – Decisão ou Escolha? Modelos Teóricos de Tomada de Decisão
- 2.3 – Processos de Decisão em Contexto de Consumo

3. Características Individuais e Organizacionais no Processo de Negociação

- 3.1 – Economia Comportamental: A irracionalidade na negociação
- 3.2 – Psicografia e análise de características individuais
- 3.3 – Estilos e Personalidades em Negociação
- 3.4 – A negociação nas centrais de compras: Vantagem Competitiva

4. Preparação e Planeamento da Negociação

- 4.1 – Os preços e a negociação
- 4.2 – Definição de limites negociais
- 4.3 – Como evitar erros e armadilhas negociais
- 4.4 – Negociação a longo prazo e definir quando fechar o negócio

5. Técnicas e Táticas de Negociação

- 5.1 – Neuronegociação e Sistemas de Recompensa
- 5.2 – Técnicas de comunicação relacional: O valor da emoção na marca
- 5.3 – Técnicas, truques e táticas
- 5.4 – Negociações complexas

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

Esta unidade curricular, através dos conteúdos programáticos desenvolvidos, visa contribuir para a formação integral do aluno como pessoa e futuro profissional. Para tal, o conteúdo programático ajuda à formação e preparação dos alunos sensibilizando-os para a necessidade do saber ser/estar e do saber fazer, no domínio do marketing, como futuros negociadores.

<p>POLI ESCOLA SUPERIOR TECNOLOGIA GESTÃO</p> <p>TÉCNICO GUARDA</p>	<p>GUIA DE FUNCIONAMENTO DA UNIDADE CURRICULAR (GFUC)</p>	<p>MODELO PED.008.03</p>
--	--	--------------------------------------

No final da UC, o aluno deverá ser capaz, de forma autónoma, poder vir a participar e desenvolver a sua atividade nomeadamente ao nível do marketing, realizando por exemplo, negociação de compras, criando estratégias de venda para si ou seus clientes e planeando estratégias negociais que beneficiem ambas partes.

Pretende-se assim que o aluno trabalhe as competências no programa, da seguinte forma:

1. *Introdução à Negociação e Princípios Básicos (C1, C2, C3, C5)*
2. *Processos de Tomada de Decisão (C1, C2, C3, C5)*
3. *Características Individuais e Organizacionais no Processo de Negociação (C1, C2, C3, C4, C5)*
4. *Preparação e Planeamento da Negociação (C1, C2, C3, C4, C5)*
5. *Técnicas e Táticas de Negociação (C1, C2, C3, C4, C5)*

4. BIBLIOGRAFIA PRINCIPAL

CORREIA, A. D. (2019). *Manual de Estratégia Negocial*. Lisboa: Lidel.

RODRIGUES, F. L. (2011). *Influência do Neuromarketing nos Processos de Tomada de Decisão*. PsicoSoma Editora: Viseu.

RODRIGUES, F. L. (2015). *Princípios de Neuromarketing: Neurociência Cognitiva Aplicada ao Consumo, Espaços e Design*. PsicoSoma Editora: Viseu.

SANDER, P. (2022). *Negociação: Tudo o que precisa de Saber (2ª ed.)*. Marcador: Barcarena.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

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

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

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 (9ª ed.)*. Lisboa: Lua de Papel.

HARVARD BUSINESS REVIEW (2020). *HRB 10 Artigos Essenciais: Negociação*. Conjuntura Atual Editora: Coimbra.

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

KORDA, P. (2019). *Negociar e defender as suas margens*. Edições Sílabo: Lisboa.

<p>POLI ESCOLA SUPERIOR TECNOLOGIA GESTÃO</p> <p>TÉCNICO GUARDA</p>	<p>GUIA DE FUNCIONAMENTO DA UNIDADE CURRICULAR</p> <p>(GFUC)</p>	<p>MODELO</p> <p>PED.008.03</p>
--	--	--

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.

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

5. METODOLOGIAS DE ENSINO (REGRAS DE AVALIAÇÃO)

Aulas teórico-práticas que compreendem:

- Métodos expositivos (presenciais ou à distância) seguidos da aplicação de exemplos na abordagem dos conteúdos programáticos;
- Resolução de estudos de caso, role-play e exercícios como suporte de aprendizagem dos conceitos teóricos apresentados;
- Aprendizagem participativa onde os alunos desenvolvem aplicações, projetos e investigações;
- Aplicação de ferramentas de negociação;
- Orientação tutorial (Sessões de esclarecimento de dúvidas);
- Estudo (Leitura de excertos de bibliografia recomendada; Resolução de estudos de caso);
- Análise de dados recolhidos em questionários e avaliações de consumo;
- E-aprendizagem (Material relativo à UC utilizando Moodle e a plataforma Zoom);
- Sala de aula com quadro branco e projetor/TV interativa (C1, C2, C3);
- Computador com softwares e escalas (C1, C2, C3).

Avaliação contínua (periódica):

- Trabalho de Negociação Simulada com elaboração de Checklist em Grupo de 2 pessoas (50%);
- Relatório Crítico (grupo de 2 pax) de Simulação de Negociação de outro grupo (20%);
- Frequência escrita (30%).

Avaliação Final (Época de Recurso)

- Exame escrito, sem consulta e individual 100% (nota mínima, 10 valores).

Avaliação Final (Mensal ou Especial)

- Exame escrito, sem consulta e individual 100% (nota mínima, 10 valores) a definir datas com o docente.

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

As metodologias de ensino e os recursos utilizados na UC contribuem para as competências gerais estabelecidas para a UC da seguinte forma:

<p>POLI ESCOLA SUPERIOR TECNOLOGIA GESTÃO</p> <p>TÉCNICO GUARDA</p>	<p align="center">GUIA DE FUNCIONAMENTO DA UNIDADE CURRICULAR (GFUC)</p>	<p align="center">MODELO PED.008.03</p>
---	--	---

Presencial

Aulas teórico-práticas que compreendem:

- Métodos expositivos seguidos da aplicação de exemplos na abordagem dos conteúdos programáticos; (C1, C2, C3)
- Resolução de estudos de caso e exercícios como suporte de aprendizagem dos conceitos teóricos apresentados; (C1, C2, C3, C4)
- Simulações de negociação para prática dos alunos com observação dos restantes; (C1, C2, C3, C4, C5)
- Aprendizagem participativa onde os alunos desenvolvem aplicações, projetos e investigações. (C1, C2, C3, C4, C5)

Orientação tutorial (Sessões de esclarecimento de dúvidas e apoio ao estudo). (C1, C2, C3, C4, C5)

Autónoma

- Estudo (Leitura de excertos de bibliografia recomendada; Pesquisa de artigos científicos; Resolução de estudos de caso); (C1, C2, C3, C4, C5)
- E-aprendizagem (Material relativo à UC disponibilizado no Moodle); (C1, C2, C3, C4, C5)
- Resolução de estudos de caso e exercícios como suporte de aprendizagem dos conceitos teóricos apresentados e realização de práticas simuladas; (C1, C2, C3, C4, C5)
- Aprendizagem participativa onde os alunos desenvolvem aplicações, projetos e investigações. (C1, C2, C3, C4, C5)

7. REGIME DE ASSIDUIDADE

A assiduidade na disciplina não é obrigatória, sendo no entanto fator de ponderação na nota do trabalho a presença e participação nas aulas.

8. CONTACTOS E HORÁRIO DE ATENDIMENTO

Docente: Fernando Luís Nunes Rodrigues

Email: fernando.rodrigues@ipg.pt

Telefone: 965623708

Horário de Atendimento: Terça-feira das 10h-11h e Quinta-feira das 11h-12h – Gab. 1.13

<p>POLI ESCOLA SUPERIOR TECNOLOGIA GESTÃO</p> <p>TÉCNICO GUARDA</p>	<p>GUIA DE FUNCIONAMENTO DA UNIDADE CURRICULAR (GFUC)</p>	<p>MODELO PED.008.03</p>
--	--	-------------------------------------

DATA

14 de setembro de 2022

ASSINATURAS

O(A) Docente

(Fernando Luís Nunes Rodrigues)

O(A) Coordenador(a) da Área Disciplinar

(Amândio Pereira Baía)