

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

Curso	Marketing						
Unidade curricular (UC)	MKT010 – Estratégias de Negociação						
Ano letivo	2023/2024	Ano	3º	Período	1.º semestre	ECTS	6
Regime	Obrigatório	Tempo de trabalho (horas)		Total: 168	Contacto: 60		
Docente(s)	Fernando Luís Nunes Rodrigues						
<input type="checkbox"/> Responsável <input checked="" type="checkbox"/> Coordenador(a) da Área Disciplinar <input type="checkbox"/> Regente	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 – Introdução às Estratégias de Negociação
- 1.2 – Estratégia de Negociação Aplicada ao Marketing
- 1.3 – Fundamentos das Negociações no Marketing
- 1.4 – Tipos de Negociações e Estilos de Negociadores

2. Planeamento Estratégico de Negociação

- 2.1 – Preparação de uma Negociação
- 2.2 – Táticas e Técnicas de Negociação
- 2.3 – Comunicação Persuasiva e Habilidades de Influência
- 2.4 – Lidar com obstáculos e Resistências na Negociação
- 2.5 – Recursos e Ferramentas para Estratégias de Negociação

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 – Negociação em Equipa e Ambientes Complexos
- 3.4 – Negociar em Situações de Conflito

4. Negociação Internacional e Global

- 4.1 – Negociar em Diferentes Setores e Culturas
- 4.2 – Barreiras Legais, Regras Comerciais e Centrais de Compras
- 4.3 – Negociações complexas

5. Negociar para o Futuro: Ética e Sustentabilidade

- 5.1 – Negociar de Forma Responsável e Sustentável para o Futuro
- 5.2 – Técnicas de comunicação relacional: Construir e manter confiança
- 5.3 – Ética nos Processos de Negociação
- 5.4 – Avaliação e Melhoria Contínua

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</p> <p>(GFUC)</p>	<p>MODELO</p> <p>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. *Planeamento Estratégico e Negociação (C1, C2, C3, C5)*
3. *Características Individuais e Organizacionais no Processo de Negociação (C1, C2, C3, C4, C5)*
4. *Negociação Internacional e Global (C1, C2, C3, C4, C5)*
5. *Negociar para o Futuro: Ética e Sustentabilidade (C1, C2, C3, C4, C5)*

4. BIBLIOGRAFIA PRINCIPAL

OBRIGATÓRIO:

RODRIGUES, F. L. (2023). *Estratégias de Negociação Eficaz: Manual Prático de Performance*. PsicoSoma Editora: Viseu. (e-book)

RECOMENDADOS:

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*. 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.

<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>
--	--	--------------------------------------

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

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) – Nota Mínima por avaliação – 10 valores:

- Grupo de 2 - Role Playing - Negociação Simulada com elaboração de Checklist (40%);
- Grupo de 2 - Relatório de avaliação de observação de Role Playing de Grupo de Alunos (20%);
- 3 Testes Escritos Individuais sem consulta (3x10% = 30%)
- Assiduidade (mínimo 20 presenças) – Cada falta desconta um valor (10%)

NOTA: A falta a um elemento de avaliação ou obtenção de menos de 10 valores a um dos elementos implica a não aprovação e admissão a avaliação final.

Avaliação Final (e/ou 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.

<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>
--	--	--

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:

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

<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>
--	--	-------------------------------------

Telefone: 965623708

Horário de Atendimento: Segunda-feira – 11:30h-13:30h e Quinta-feira – 9:00h-11:00h


- Os alunos podem agendar atendimento noutra horário por acordo com o docente presencialmente ou online.

DATA

4 de setembro de 2023

ASSINATURAS

O(A) Docente


(Fernando Luís Nunes Rodrigues)

O(A) Coordenador(a) da Área Disciplinar


(Amândio Pereira Baía)