

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

<i>Curso</i>	Marketing		<i>Ano letivo</i>	2021/2022
<i>Unidade Curricular</i>	Estratégias de Negociação		ECTS	6
<i>Regime</i>	Obrigatório			
<i>Ano</i>	3.º	<i>Semestre</i>	1.º	<i>Horas de trabalho globais</i>
<i>Docente (s)</i>	José Carlos de Almeida Alexandre		<i>Total</i>	168
<i>Coordenador da área científica</i>	Amândio Baía		<i>Contacto</i>	60

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. Elementos fundamentais da Negociação
2. Problemática do conflito
3. Planeamento do processo negocial
4. Processo negocial: o decálogo
5. Cultura negocial
6. Motivação, liderança e estratégia negocial
7. Táticas negociais
8. Modalidades da negociação
9. Erros negociais
10. Resolução de conflitos após processo negocial

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

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 nos pontos 1 e 2 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 3 a 10 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.

Correia, A. D. (2019). *Manual de Estratégia Negocial*. 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.

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

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.

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

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 (50%) + realização de trabalhos (50%). 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. Caso não seja obtida esta nota, o aluno será excluído deste tipo de avaliação e remetido para exame.

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.

B) **Avaliação por exame (normal ou recurso).** Teste único que representará 100% da nota final.

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.

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

7. CONTATOS E HORÁRIO DE ATENDIMENTO

Email: jcalexandre@ipg.pt;

Gabinete do docente: 47 (ESTG); 2.8 (ESECD).

Horário de atendimento: Terça-feira: 14h30-17h30 (ESECD); Quinta-feira: 10h30-11h30 (ESTG).