

SEMESTRE: 2	ANO: 2020	C/H: 67	AULAS: 80
CURSO: ADMINISTRAÇÃO		CAMPUS: ALFENAS	
DISCIPLINA: PRÁTICAS GERENCIAIS III			
PLANO DE ENSINO-APRENDIZAGEM			
OBJETIVOS DE APRENDIZAGEM:			
<ul style="list-style-type: none"> - Empregar técnicas e estratégias de negociação que permitam alcançar os melhores resultados para a organização. - Interpretar os tipos de liderança existentes nas organizações para gerenciar os recursos humanos com excelência. - Analisar cenários e situações conflituosas afim de aplicar técnicas de administração conflitos no âmbito organizacional. - Identificar os tipos e meios de comunicação capazes de prevenir conflitos nas empresas. 			
EMENTA: Introdução à negociação. Liderança e formação de equipes. Gestão de conflito. A importância da comunicação no processo negociação.			
METODOLOGIA:	Exposição Dialogada: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	Trabalho de grupo: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	Estudo de caso: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>
	Debate: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	TBL: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	Seminário: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>
	PBL: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>	Aula invertida: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	Painel: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>
	Mapa Conceitual: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>		Fórum/Chat: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>
			PBL: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>
			Tempestade Cerebral (Brainstorming) SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>
			Dramatização/ Role Play SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>
RECURSOS AUXILIARES:	Computador: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	Vídeos: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	AVA*: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>
	Projeto Multimídia: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	Álbuns Seriados: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>	Atividades clínicas: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>
	Slides: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	Manequins: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>	Lousa: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>
	Lousa Eletrônica: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>		Internet: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>
			Laboratório: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>
			Vídeo conferência: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>
			Prancheta Digitalizadora: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>
*Ambiente Virtual de Aprendizagem			
AVALIAÇÃO:	Discursiva: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	Múltipla escolha: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	Prática: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>
	Oral: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>		Trabalhos de pesquisa: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>
BIBLIOGRAFIA BÁSICA:			
Carvalho, Eugenio do. Negociação e administração de . 4. ed. Rio de Janeiro - RJ - Brasil: FGV, 2014.			
Tajra, SanmzA Feitosa. Comunicação e negociação - conceitos e práticas organizacionais . São Paulo - SP - Brasil: Érica, 2014. Ebook. (1 recurso online). ISBN 9788536511054 Disponível em: . Acesso em: 03 de Agosto de 2020.			
Zenaro, Marcelo. Técnicas de negociação - como melhorar seu desempenho pessoal e profissional nos negócios . São Paulo - SP - Brasil: Atlas, 2014. Ebook. (1 recurso online). ISBN 9788522490721 Disponível em: . Acesso em: 03 de Agosto de 2020.			
REVISTA DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E EMPREENDEDORISMO DA FATEC . Osasco: FATEC, 2015-2019. ISSN 24468622. <i>versão online</i> . Disponível em: http://fatecosasco.edu.br/fatecosasco/ojs/index.php/remipe/about . Acesso em: 3 jun. 2019.			
BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:			
Colaiacovo, Cynthia Alexandra. Negociação empresarial e comum - teoria e prática . São Paulo - SP - Brasil: Atlas, 1998.			
Reck, Ross R.. A negociação ganha-ganha - como negociar acordos favoráveis e duradouros . 4. ed. São Paulo - SP - Brasil: Saraiva, 1994.			
Lewicki, Roy J.. Fundamentos de negociação . 5. ed. Porto Alegre - RS - Brasil: AMGH, 2014. Ebook. (1 recurso online). ISBN 9788580553864 Disponível em: . Acesso em: 03 de Agosto de 2020.			
Martinelli, Dante Pinheiro. Negociação empresarial - enfoque sistêmico e visão estratégica . 2. ed. Barueri - SP - Brasil: Manole, 2015. Ebook. (1 recurso online). ISBN 9788520448823 Disponível em: . Acesso em: 03 de Agosto de 2020.			
Andrade, José Celio Silveira. Conflito e cooperação . Ilhéus - BA - Brasil: EDITUS - UESC, 2003.			
REVISTA ELETRÔNICA DE CIÊNCIA ADMINISTRATIVA . Curitiba: IBEPES, 2002-2019. ISSN 1677-7387. <i>versão online</i> . Disponível em: http://www.periodicosibepes.org.br/index.php/recadm/index . Acesso em: 7 ago. 2019.			

SEMESTRE: 2	ANO: 2020	C/H: 67	AULAS: 80
CURSO: ADMINISTRAÇÃO		CAMPUS: ALFENAS	
DISCIPLINA: PRÁTICAS GERENCIAIS III			
PLANO DE ENSINO-APRENDIZAGEM			
CONTEÚDOS			
<p>1. INTRODUÇÃO À NEGOCIAÇÃO</p> <p>1.1. O que é negociação?</p> <p>1.2. Erros críticos de negociação</p> <p>1.3. Etapas do processo de negociação</p> <p>1.4. Competências em negociação</p> <p>1.5. Estratégias de Negociação (Ganha-Ganha, Ganha-Perde, Perde-Perde e Não Acordo)</p> <p>1.6. Tomada de decisão</p> <p>1.7. O jeito brasileiro de negociar</p> <p>1.8. Ética no processo de negociação</p> <p>2. LIDERANÇA E FORMAÇÃO DE EQUIPES</p> <p>2.1. Tipos de comportamentos segundo Marston (Avaliação DISC)</p> <p>2.2. Relacionamento intrapessoal e interpessoal</p> <p>2.3. Liderança e a sua essência</p> <p>2.4. Gerenciando a equipe no alcance dos resultados</p> <p>2.5. Liderança e motivação</p> <p>2.6. Estilo de liderança, momento e cultura organizacional</p> <p>2.7. Tipos de negociadores</p> <p>3. GESTÃO DE CONFLITO</p> <p>3.1. Definição de conflito</p> <p>3.2. Possíveis causas de conflitos</p> <p>3.3. Envolvimento de uma terceira parte no conflito</p> <p>3.4. Arbitragem, Mediação, Conciliação e Negociação</p> <p>3.5. Requisitos para ser um conciliador ou mediador</p> <p>3.6. Quem pode ser árbitro?</p> <p>4. A IMPORTÂNCIA DA COMUNICAÇÃO NA NEGOCIAÇÃO</p> <p>4.1. O processo de comunicação</p> <p>4.2. Elementos da comunicação (agentes, ferramentas, funções e interferências)</p> <p>4.3. O negociador como emissor e receptor de informações</p> <p>4.4. 4 Es (escutar, empatizar, esclarecer e efetuar)</p> <p>4.5. Código de conduta da empresa</p> <p>4.6. Serviço de atendimento ao cliente e Ouvidoria</p> <p>4.7. Compliance nas empresas</p>			