



FICHA DE COMPONENTE CURRICULAR

CÓDIGO: _____	COMPONENTE CURRICULAR: NEGOCIAÇÃO	
UNIDADE ACADÊMICA OFERTANTE: FACULDADE DE GESTÃO E NEGÓCIOS		SIGLA: FAGEN
CH TOTAL TEÓRICA: 15	CH TOTAL PRÁTICA: 15	CH TOTAL: 30

OBJETIVOS

- Possibilitar a capacitação para o exercício das atividades relacionadas negociação entre as organizações;
- Tratar a prática da negociação como uma ação da Teoria da Negociação: ciência que aborda aspectos culturais e comportamentais dos negociadores, considerando os objetivos da organização e da cadeia de agentes econômicos ao qual ela pertence, a conjuntura econômica e social do momento e as restrições impostas pelos competidores.

EMENTA

1. Introdução à negociação
2. O conflito e a sua estratégia
3. Negociação em compras

PROGRAMA

1. INTRODUÇÃO À NEGOCIAÇÃO;
 - 1.1. Negociação e sociedade
 - 1.2. Estrutura e processo das negociações
 - 1.3. Razão e emoção nas negociações
 - 1.4. Estratégia nas negociações
 - 1.5. Tática nas negociações
2. O CONFLITO E A SUA ESTRATÉGIA
 - 2.1. A diversidade de conflitos: armados, econômicos, políticos e ideológicos
 - 2.2. Delineamento prático dos conflitos
 - 2.3. A filosofia do conflito
3. NEGOCIAÇÃO EM COMPRAS



- 3.1. Compras: Impacto nas finanças da Empresa
- 3.2. Estratégia de aquisição para a cadeia de abastecimento
- 3.3. Seleção, qualificação, avaliação e desenvolvimento de fornecedores
- 3.4. O jogo da negociação
- 3.5. Contratos no Direito Brasileiro

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

MACAGNAN, Clea Beatriz (organizadora). **Compras**: elementos para o jogo da negociação de produtos e serviços. Porto Alegre : Editora Entremeios, 2010

STOECKICHI, Ingrid; LOPES, Sonia. **Negociação** – série Cademp. Rio de Janeiro : FGV Editora, 2009.

ZAJDSZNAJDER, Luciano. Teoria e prática da negociação. ed. José Olympio, 1988.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

COLAIACOVO, Juan Luis. **Negociação Moderna – Teoria e Prática**. São Paulo: 1ª Edição: EDIFURB, 1997

LOPES, Sonia. **Negociação**. São Paulo: 1ª edição: Ed. FGV, 2009

MAGNÓLIO, Demétrio; SERAPIÃO JR, Carlos. Comércio exterior e negociações internacionais. 1ª Edição: Saraiva, 2008

MARTINELLI, Dante Pinheiro. **Negociação Empresarial enfoque sistêmico e visão estratégica**. São Paulo : Manole, 2002.

WANDERLEY, José Augusto . **Negociação Total – encontrando soluções - vencendo**. 1ª Ed. Ed. Gente, 1998

APROVAÇÃO

28.09.11

UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA
Prof. Dr. João Bento de Oliveira Filho
Coordenador do Curso de Administração da Faculdade de
Carimbo e Assinatura do Coordenador do Curso

03.10.11

UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA
Prof. Walter Gomes da Cunha
Diretor "pro-tempore" da Faculdade de Gestão e Negócios - FAGEN
Carimbo e Assinatura do Diretor da
Unidade Acadêmica
(que oferece a disciplina)

