

## **Disciplina: Gestão de Conflitos e Técnicas de Negociação**

### **Ementa**

Negociação: conceitos e tipologias. Etapas do processo de Negociação. Conflito: conceitos e tipos. Formas de gerir e mediar conflitos. Variáveis no processo de tomada de decisão. Principais aspectos teóricos e práticos relativos à estrutura e ao funcionamento dos grupos de trabalho nas organizações, tais como competição, coesão, conflitos nas relações grupais, negociação e tomada de decisão, comunicação interpessoal e intergrupar, motivação, criatividade e inovação, liderança e relações de poder, além de propiciar um espaço para o autoconhecimento e o desenvolvimento pessoal individual em grupo.

### **Competências / Habilidades**

Oportunizar um espaço desafiador para que o aluno conheça e exercite os aspectos fundamentais relacionados aos processos e propriedades da gestão de conflitos e das técnicas de negociação, enfatizando o papel do gestor e na importância estratégica para as organizações contemporâneas.

Conhecer as principais ideias relativas à gestão de pessoas, através da compreensão dos grupos de trabalho nas organizações, estudando as principais teorias e práticas que tratam das estruturas e processos grupais presentes no seu ciclo vital.

Analisar e experimentar os diferentes tipos de perfil de negociador identificando sua utilidade e adequação as diferentes situações.

Reconhecer no conflito uma oportunidade de crescimento individual, grupal e organizacional, valorizando as suas formas de gestão e mediação.

Vislumbrar o processo decisório de maneira sistêmica e inerente as atividades diárias do gestor de Recursos Humanos, suas implicações e impacto na gestão da organização.

### **Bibliografia Básica**

CARVALHAL, Eugênio et al. **Negociação e administração de conflitos**. 2. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2009.

HINDLE, Tim. **Como conduzir negociações**. São Paulo: Publifolha, 1999.

MARTINELLI, D. P.; ALMEIDA, A. P. de. **Negociação e solução de conflitos**: do impasse ao ganha-ganha através do melhor estilo. São Paulo: Atlas, 2009.

### **Bibliografia Complementar**

CALLIERES, F. de. **Como negociar com príncipes**: os princípios clássicos da diplomacia e da negociação. Rio de Janeiro: Campus: 2001.

COHEN, H. **Você pode negociar qualquer coisa**. 16. ed. Rio de Janeiro: Record, 2004

LEWICKI, R. L; SAUNDERS, D. M. MINTON, J. W. **Fundamentos da negociação**. Porto Alegre: Bookman, 2002.

URY, W. **Supere o não**: negociando com pessoas difíceis. 3. ed. Rio de Janeiro: Best Seller, 2005.

MELLO, J. C. M. F. de. **Negociação baseada em estratégia**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2010.