

NEGOCIAÇÃO E GESTÃO DE CONFLITOS

Ementa

Processo de negociação. Propósito da negociação. Modelos, estilos e comportamentos de negociadores. Administração de conflitos. O processo do conflito. Comportamento ético e confiança. Efeitos do conflito. Metas e resultados. O poder de barganha (custo, valor e poder). Negociações empresariais. Riscos e incertezas. Análise de propostas.

Plano de Aula

1. Conceitos e fases da negociação
2. Estratégias e táticas de negociação
3. Os conflitos na organização
4. A mediação de conflitos
5. Administração de conflitos na organização

Bibliografia

FISHER, Roger. PATTON, Bruce. URY,

William. Como chegar ao sim: a negociação de acordos sem concessões. Rio de Janeiro: Imago, 2005.

MARTINELLI, D. P.; ALMEIDA, A. P.

Negociação e solução de conflitos: do impasse ao ganha ganha através do melhor estilo. São Paulo: Atlas, 1998. THOMPSON, Leigh L. O negociador. Campinas: Pearson, 2012.

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.

MELLO, J. C. M. F. de. Negociação

baseada em estratégia. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

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

URY, W. O poder do não
positivo. Como dizer não e ainda chegar ao sim. São Paulo: Campus, 2007.