

NEGOCIAÇÃO EMPRESARIAL

Ementa

Conceitos e princípios da negociação. Objetivos. Negociações entre organizações. Equipes de negociação (habilidades básicas). Negociações complexas. Estratégias e táticas de negociações. Ética. Perfil do negociador. O processo de mediação. Relações interpessoais e a importância da comunicação para a negociação. Negociação e relações econômicas. Negociação internacional.

Plano de Aula

1. Princípios de negociação
2. Técnicas de negociação
3. Ética nas negociações
4. Gestão de conflitos
5. A negociação internacional

Bibliografia

ZENARO, M. Técnicas de negociação. Como melhorar seu desempenho pessoal e profissional nos negócios. São Paulo: Atlas. 2017. MELLO, J.C.M. Negociação baseada em estratégia. São Paulo: Atlas. 2012. VALENTE et.al. Guia para a compra e venda de empresas - Avaliação e negociação. São Paulo: LTC. 2014. PESSOA, C. Negociação aplicada. São Paulo: Atlas. 2009. SILVA, A. R. de A. Negociação. In: FAZENDA, Ivani Catarina Arantes (org.). Interdisciplinaridade: pensar, pesquisar e intervir. São Paulo: Cortez, 2014. FERREIRA, G. Negociação: Como usar a inteligência e a racionalidade. São Paulo: Atlas. 2013. SANDOVAL, A. A arte de negociar. Negociações empresariais. Rio de Janeiro: Renovar, 2015. CORREIA, J.C. Negociação. Rio de Janeiro: FGV. 2017. [Col. Gestão Empresarial]. MARTINELLI, D.P. Negociação empresarial. Enfoque sistêmico e visão estratégica. Barueri, São Paulo: Manole. 2015. CAMPOS, A.G. Sindicatos no Brasil: O que esperar no futuro próximo Brasília: Ipea, 2016. (Texto para Discussão n. 2.262). Disponível em: http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/7353/1/td_2262.pdf. Acesso em: 17 jul. 2019. CAMPOS, A.G. Impactos da terceirização sobre a remuneração do trabalho no Brasil: Novas evidências para o debate. Brasília: Ipea, 2016. Disponível em: <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/8711/1/Impactos da terceirização.pdf>. Acesso em: 17 jul. 2019.