
Ano Letivo 2023-24

Unidade Curricular GESTÃO DA NEGOCIAÇÃO

Cursos ECONOMIA (1.º ciclo) (*)

(*) Curso onde a unidade curricular é opcional

Unidade Orgânica Faculdade de Economia

Código da Unidade Curricular 14401092

Área Científica GESTÃO

Sigla

Código CNAEF (3 dígitos) 345

**Contributo para os Objetivos de
Desenvolvimento Sustentável - ODS (Indicar até 3 objetivos)** 1, 8, 16

Línguas de Aprendizagem Português

Modalidade de ensino

Presencial. A unidade curricular poderá ser lecionada à distância caso a situação sanitária o venha a exigir

Docente Responsável

Paulo Nuno de Magalhães Neves

DOCENTE	TIPO DE AULA	TURMAS	TOTAL HORAS DE CONTACTO (*)
Paulo Nuno de Magalhães Neves	O; OT; TP	LO1	40

* Para turmas lecionadas conjuntamente, apenas é contabilizada a carga horária de uma delas.

ANO	PERÍODO DE FUNCIONAMENTO*	HORAS DE CONTACTO	HORAS TOTAIS DE TRABALHO	ECTS
3º	S1	52TP; 9OT; 4O	168	6

* A-Anual; S-Semestral; Q-Quadrimestral; T-Trimestral

Precedências

Sem precedências

Conhecimentos Prévios recomendados

Gestão, Economia, Gestão do Comportamento, do Conhecimento e das Organizações e Marketing

Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências)

- **Objetivo Geral:** Desenvolver o espírito criativo e a habilidade da negociação a fim de atender às necessidades das partes, desenvolvendo nos interlocutores a capacidade de planear e organizar adequadamente o processo de negociar de forma criativa todos os conflitos gerados no dia-a-dia das organizações.

Objetivo específico: Discutir os principais elementos do novo ambiente de negócios e identificar as principais competências requeridas; Caracterizar a necessidade da ampliação dos conhecimentos das negociações positivas e interiorizar os conceitos fundamentais da negociação, o seu processo e a sua metodologia de planeamento; Desenvolver a perceção para os aspetos não estruturados que estão nas negociações e testar as habilidades associadas às energias presentes nas negociações.

Conteúdos programáticos

1 - Introdução à negociação; 2 - O que é negociação e a sua importância na Gestão das Empresas; 3. Princípios gerais da negociação; 4 - Ética e comportamento nas negociações; 5 ? Posturas e Estilos de negociação; 6 - Características dos negociadores; 7 - Estratégias e táticas; 8 ? Compatibilização de técnicas e diferentes estilos de negociação; 9 - Características e habilidades do negociador de destaque; 10 - Etapas do processo de negociação; 11 ? Comunicação e Protocolo nas negociações; 12 - Processos de negociação e resultados; 13 ? Motivação; 14 - Negociação e stress; 15 ? Conflitos; 16 - Confiança e cooperação; 17 - O acordo numa negociação; 18 - Erros e disfunções do negociador; 19 - Trabalho em equipa nas negociações; 20 - Conceitos e compreensões controversas na negociação

Metodologias de ensino (avaliação incluída)

A avaliação do conhecimento comporta dois modelos: a avaliação contínua e a avaliação por exame final.

A avaliação contínua consiste em duas componentes: prova escrita individual com a ponderação de 50% e um trabalho de grupo com a ponderação de 50%. Para aprovar na unidade curricular em avaliação contínua, o aluno terá que obter, no mínimo, 8 valores na prova escrita individual e obter uma média ponderada de, pelo menos, 9,5 valores. Neste modelo de avaliação, os alunos devem garantir uma presença mínima de pelo menos 75% dos respetivos tempos letivos.

A avaliação por exame final, consiste num exame com a ponderação de 100%.

Bibliografia principal

- ANDRADE, R.O.B, Princípios de Negociação, Lisboa, Atlas, 2ª Edição, 2018
- CARVALHO, J.C., Negociação (6ª Edição), Edição Silabo, Lisboa, 2020
- FISHER, R.; URY, W. Como chegar ao sim. Rio de Janeiro: Imago, 2019
- FISHER, R., URY, W, PATTON, B., Como Conduzir Uma Negociação Chegar ao Sim, Lua de Papel, 2021
- FOREHAND, J.W. E KOHLRIESE, G, Hostage at the Table: How Leaders can Overcome Conflict, Influence Others, and Raise Performance, Londres, Jossey-Bass, 2006
- JUDICE, J.M. e FALCÃO, P.F., À Conversa sobre Negociação, Um Diálogo Sobre a Arte Negocial ao Longo da História, Lisboa, Don Quixote, 2018
- KOHLRIESER, G. Refém na mesa de negociações, Lisboa, Nova Cultura, 2021
- MELLO, J. C. M. F. Negociação baseada em estratégia. São Paulo: 2. ed. 3 reimpressão. Atlas, 2015
- THOMPSON, L., A Verdade Sobre a Negociação, 5ª Edição, Lisboa, Actual Editora, 2020

Academic Year 2023-24

Course unit NEGOTIATION MANAGEMENT

Courses ECONOMICS (1st cycle) (*)

(*) Optional course unit for this course

Faculty / School THE FACULTY OF ECONOMICS

Main Scientific Area GESTÃO

Acronym

CNAEF code (3 digits) 345

Contribution to Sustainable Development Goals - SGD (Designate up to 3 objectives) 1,8,16

Language of instruction Portuguese

Teaching/Learning modality Presential. The curricular unit can be taught at a distance, if the health situation requires it.

Coordinating teacher Paulo Nuno de Magalhães Neves

Teaching staff	Type	Classes	Hours (*)
Paulo Nuno de Magalhães Neves	O; OT; TP	LO1	40

* For classes taught jointly, it is only accounted the workload of one.

Contact hours	T	TP	PL	TC	S	E	OT	O	Total
	0	52	0	0	0	0	9	4	168
T - Theoretical; TP - Theoretical and practical ; PL - Practical and laboratorial; TC - Field Work; S - Seminar; E - Training; OT - Tutorial; O - Other									

Pre-requisites

no pre-requisites

Prior knowledge and skills

Management, Economics, Behavior Management, Knowledge and Organizations Management and Marketing

The students intended learning outcomes (knowledge, skills and competences)

- General Objective: Develop the creative spirit and negotiation skills in order to meet the needs of the parties, developing in the interlocutors the ability to properly plan and organize the process of creatively negotiating all the conflicts generated in the day-to-day of the organizations.

- Specific objective: Discuss the main elements of the new business environment and identify the main competencies required; Characterize the need to expand knowledge of positive negotiations and internalize the fundamental concepts of negotiation, its process and its planning methodology; Develop awareness of the unstructured aspects that are present in negotiations and test the skills associated with the energies present in negotiations

Syllabus

1 -Introduction to the negotiation; 2 - What is negotiation and its importance in Business Management; 3. General principles of negotiation; 4 - Ethics and behavior in negotiations; 5 ? Negotiation postures and styles; 6 - Characteristics of negotiators; 7 - Strategies and tactics; 8 ? Compatibility of techniques and different negotiation styles; 9 - Characteristics and skills of the outstanding negotiator; 10 - Stages of the negotiation process; 11 ? Communication and Protocol in the negotiations; 12 - Negotiation processes and results; 13 ? Motivation; 14 - Negotiation and stress; 15 - Conflicts; 16 - Trust and cooperation; 17 - The agreement in a negotiation; 18 - Negotiator errors and dysfunctions; 19 - Teamwork in negotiations; 20 - Controversial concepts and understandings in negotiation

Teaching methodologies (including evaluation)

Knowledge assessment comprises two models: continuous assessment and assessment by final exam.

Continuous assessment consists of two components: individual written test with a weighting of 50% and a group work with a weighting of 50%. To pass the curricular unit in continuous assessment, the student will have to obtain, at least, 8 values in the individual written test and obtain a weighted average of, at least, 9.5 values. minimum of at least 75% of the respective teaching time.

Assessment by final exam consists of an exam with a weighting of 100%.

Main Bibliography

- ANDRADE, R.O.B, Principles of Negotiation, Lisbon, Atlas, 2nd Edition, 2018
- CARVALHO, J.C., Negotiation (6th Edition), Silabo Edition, Lisbon, 2020
- FISHER, R.; URY, W. How to get to yes. Rio de Janeiro: Imago, 2019
- FISHER, R., URY, W, PATTON, B., How to Lead a Negotiation Get to Yes, Paper Moon, 2021
- FOREHAND, J.W. E KOHLRIESE, G, Hostage at the Table: How Leaders Can Overcome Conflict, Influence Others, and Raise Performance, London, Jossey-Bass, 2006
- JUDICE, J.M. and FALCÃO, P.F., A Conversation on Negotiation, A Dialogue on the Art of Negotiation throughout History, Lisbon, Don Quixote, 2018
- KOHLRIESER, G. Hostage at the negotiating table, Lisbon, Nova Cultura, 2021
- MELLO, J. C. M. F. Strategy-based negotiation. São Paulo: 2nd ed. 3 reprint. Atlas, 2015
- THOMPSON, L., The Truth about Negotiation, 5th Edition, Lisbon, Actual Editora, 2020