
Ano Letivo 2020-21

Unidade Curricular GESTÃO E NEGOCIAÇÃO

Cursos MARKETING (1.º ciclo)

Unidade Orgânica Escola Superior de Gestão, Hotelaria e Turismo

Código da Unidade Curricular 15161098

Área Científica CIÊNCIAS EMPRESARIAIS

Sigla

Línguas de Aprendizagem Português

Modalidade de ensino Presencial e/ou à distância.

Docente Responsável Rosária Luísa Gomes Pereira

DOCENTE	TIPO DE AULA	TURMAS	TOTAL HORAS DE CONTACTO (*)
Cátia Andreia Vera Veríssimo de Sousa	OT; TP	TP1; OT1	42TP; 3OT

* 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	42TP; 3OT	140	5

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

Precedências

Sem precedências

Conhecimentos Prévios recomendados

n/a

Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências)

1. Compreender a gestão de processos e a sua utilidade
2. Definir processos, hierarquizar atividades e tarefas, estabelecendo respetivas interações.
3. Elaborar fluxogramas e outras ferramentas organizacionais
4. Determinar responsabilidades, formas de acompanhamento e controlo
5. Identificar os diferentes tipos de negociação e de negociadores
6. Determinar as principais estratégias e técnicas de negociação
7. Desenvolver alternativas mutuamente vantajosas.
8. Preparar uma negociação;
9. Conduzir uma negociação;
10. Avaliar o processo negocial e preparar uma estratégia de acompanhamento e controlo.

Conteúdos programáticos

Capítulo I

1. Aspetos da gestão de processos e fatores chave de implementação
2. Identificação, descrição e implementação dos processos
3. Dos processos às atividades da organização
4. Responsabilidades, documentação, acompanhamento e avaliação

Capítulo II

1. Modelos de Negociação
2. Elementos fundamentais da negociação
3. Tipologias de negociação
4. Erros negociais
5. Fases da negociação:
 - a) preparação da negociação
 - b) ensaio negocial
 - c) condução da negociação
 - d) follow-up à negociação.
6. Formas de condução da negociação
7. Estilos de negociadores
8. Ética em negociação
9. Mediação e arbitragem
10. Fatores críticos de sucesso em negociação
11. Negociação Internacional

Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular

Capítulo I

Os pontos 1 e 2 contribuem para a concretização do objetivo 1. Os pontos 2 e 3 do programa irão consolidar os objetivos 2 e 3. O ponto 4 irá de encontro ao objetivo 4.

Capítulo II

Os pontos 1, 2, 3 e 4 visam proporcionar os conceitos básicos e os princípios gerais do domínio de estudo. Os pontos 5,6 e 7 centram-se na apresentação e análise de metodologias, e práticas de negociação subjacentes ao processo de decisão e planeamento estratégico das organizações. Os pontos, 8, 9 e 10 centram-se na apresentação, discussão e análise das questões éticas e de mediação subjacentes a qualquer negociação para o sucesso das organizações, com particular destaque para as negociações de caráter internacional.

Metodologias de ensino (avaliação incluída)

Aulas teórico-práticas articulando a exposição teórica com debate de textos, estudos de caso e resolução de problemas.

Avaliação da UC: Componente de Avaliação por Frequência CAF (peso 40%) + Exame (peso 60%)

- Avaliação da CAF: - 2 Testes - 60% - Trabalho em grupo 30% - Nota do docente 10%

- **Admissão a exame de época normal: CAF >= 6 valores**

- **Dispensa de exame: CAF >= 12 valores**

- Caso seja favorável ao aluno, a nota de exame de época normal pondera com a CAF para o cálculo da nota de admissão a exames posteriores durante o ano letivo de obtenção da CAF.

- Na época especial de conclusão de curso ou de melhoria de classificação, o resultado do exame corresponde a 100% da nota da UC.

- O aluno pode utilizar a CAF obtida no ano letivo anterior na UC, mediante solicitação prévia, por escrito, ao docente.

Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular

A aprendizagem dos conteúdos será baseada nos métodos expositivo, participativo e experimental e em estudos de casos. A resolução de negociações reais em conjunto com as aulas teóricas, contribuem para uma formação sólida dos estudantes e reforçam a importância dos conteúdos lecionados.

Bibliografia principal

Com edições suscetíveis de datação posterior.

- Araújo, I. S. G, Garcia, A.A. & Martinez, S. (2016). Gestão de Processos-Melhores Resultados e Excelência Organizacional, Atlas.
- Carvalho, J. (2008). *Negociação*, 3ª ed. Edições Sílabo.
- Fisher, Patton & Ury (2007) *Como conduzir uma negociação?* (Getting to yes), Lua de Papel
- Furtado, J.C., Kipper, L. M & Pradella, S. (2012). *Gestão De Processos: Da Teoria à Prática*. Atlas.
- Silva, L. C. (2014). *Gestão e melhoria de processos: conceitos, técnicas e ferramentas*, Brasport.
- Tatagiba, N.K. & Bernabeu, F. G. (2013). *Gestão de projetos: a negociação como ferramenta para resolução de conflitos*. *Universitas Gestão* 3(1) - 73-83.

Academic Year 2020-21

Course unit MANAGEMENT AND NEGOTIATION

Courses MARKETING

Faculty / School SCHOOL OF MANAGEMENT, HOSPITALITY AND TOURISM

Main Scientific Area

Acronym

Language of instruction Portuguese

Teaching/Learning modality Classroom-based and/or distance learning

Coordinating teacher Rosária Luísa Gomes Pereira

Teaching staff	Type	Classes	Hours (*)
Cátia Andreia Vera Veríssimo de Sousa	OT; TP	TP1; OT1	42TP; 3OT

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

Contact hours

T	TP	PL	TC	S	E	OT	O	Total
0	42	0	0	0	0	3	0	140

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

Not applicable

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

1. Understand process management and its usefulness
2. Define processes, hierarchize activities and tasks, establishing their interactions.
3. Develop flowcharts and other organizational tools
4. Determine responsibilities, forms of monitoring and controlling
5. Identify the different types of trading and traders
6. Determine the main trading strategies and techniques
7. Develop mutually beneficial alternatives.
8. Prepare a negotiation.
9. Conduct a negotiation.
10. Evaluate the negotiating process and prepare a monitoring and control strategy.

Syllabus

Chapter I

- 1.Aspects of process management and key implementation factors
- 2.Identification, description, and implementation of processes
- 3.From processes to the activities of the organization
- 4.Responsibilities, documentation, monitoring and evaluation

Chapter II

1. Trading Models
2. Key elements of the negotiation
3. Trading typologies
4. Trading errors
5. Negotiation phases:
 - a) preparation of the negotiation
 - b) trade test
 - c) conducting the negotiation
 - d) follow-up to trading.
6. Ways of conducting trading
7. Negotiating styles
8. Ethics in negotiation
9. Mediation and arbitration
10. Critical Success Factors in Trading
11. International Negotiation

Demonstration of the syllabus coherence with the curricular unit's learning objectives

Chapter I

Points 1 and 2 contribute to the achievement of Objective 1. Points 2 and 3 of the syllabus will consolidate objectives 2 and 3. Point 4 will go against goal 4.

Chapter II

Points 1, 2, 3 and 4 aim to provide the basic concepts and general principles of the field of study. Paragraphs 5, 6 and 7 focus on the presentation and analysis of methodologies, and trading practices underlying the decision-making process and strategic planning of organizations. Points 8, 9 and 10 focus on the presentation, discussion and analysis of the issues and mediation underlying any negotiation for the success of organizations, with emphasis on international negotiations.

Teaching methodologies (including evaluation)

Theoretical-practical classes articulating the theoretical exposition with discussion of texts, case studies and problem solving.

UC Assessment: CAF Frequency Assessment Component (weight 40%) + Exam (weight 60%)

- CAF evaluation: - 2 Tests - 60% - Group work 30% - Teacher's grade 10%

- **Admission to normal season examination: CAF \geq 6 values**

- **Exam waiver: CAF \geq 12 values**

- If it is favorable to the student, the normal season exam score weights with the CAF for the calculation of the admission grade to subsequent exams during the school year of obtaining the CAF.

- In the special time of completion of course or improvement of classification, the result of the exam corresponds to 100% of the grade of the UC.

- The student can use the CAF obtained in the previous school year at the UC, upon prior written request to the teacher.

Demonstration of the coherence between the teaching methodologies and the learning outcomes

The learning of the contents will be based on expository, participatory, and experimental methods and on case studies. The resolution of real negotiations together with the theoretical classes, contribute to a solid formation of students and reinforce the importance of the contents taught.

Main Bibliography

With issues susceptible to later dating.

1. Araújo, L. S. G, Garcia, A.A. & Martinez, S. (2016). Process Management- Best Results and Organizational Excellence, Atlas.
2. Oak, J. (2008). *Negotiation*, 3rd ed. Syllable Editions.
3. Fisher, Patton & Ury (2007) How to conduct a negotiation? (Getting to yes), Paper Moon
4. Furtado, J.C., Kipper, L. M & Pradella, S. (2012). Process Management: From Theory to Practice. Atlas.
5. Silva, L. C. (2014). Management and improvement of processes: concepts, techniques and tools, Brasport.
6. Tatagiba, N.K. & Bernabeu, F. G. (2013). Project management: negotiation as a tool for conflict resolution. *Universitas Gestão*, 3(1) - 73-83.