

NEGOCIAÇÃO E GESTÃO DE CONFLITOS

DisciplinalID - 101524

Descrição da disciplina e código do produto

NEGOCIAÇÃO E GESTÃO DE CONFLITOS - (ID 60889)

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.

Conteúdo programático

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 básica

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.