



UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO RIO DE JANEIRO
DECANATO DE ENSINO DE GRADUAÇÃO
DEPARTAMENTO DE ASSUNTOS ACADÊMICOS E REGISTRO GERAL
DIVISÃO DE REGISTROS ACADÊMICOS
PROGRAMA ANALÍTICO

DISCIPLINA

CÓDIGO IH 673 CRÉDITOS: 04 (2T-0P)	NEGOCIAÇÃO E ARBITRAGEM (NOVA – PARA O CURSO DE ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA)
---	---

INSTITUTO DE CIÊNCIAS HUMANAS E SOCIAIS

DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS E CONTÁBEIS

OBJETIVO DA DISCIPLINA:

Apresentar aos alunos:

- a) As bases do processo de negociação
- b) O poder dos conflitos.
- c) Importância da mediação, da ética e da comunicação: o ganha-ganha.
- d) A estrutura da arbitragem.
- e) A função social dos contratos.

EMENTA:

Conceituação. Comunicação, ética e negociação. O poder nas negociações. Importância da mediação e do contexto. Os estilos de negociação. Negociação, processo decisório, e solução de problemas. Estratégias e táticas negociais. Plano estratégico das negociações. Avaliação dos resultados da negociação. A arbitragem e os consumidores. Cláusula Compromissória e Compromisso Arbitral: a estruturação da Arbitragem. A função social dos contratos.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

1. Conceitos básicos.
2. Comunicação, ética e negociação.
3. O poder nas negociações.
4. Importância da mediação e do contexto.
5. Os estilos de negociação.
6. Negociação, processo decisório, e solução de problemas:
 - a. As etapas do processo de solução de problemas;
 - b. Objetivos, alternativas e os critérios de decisão;
 - c. Principais pecados do processo decisório.
7. Estratégias e táticas negociais.
8. Plano estratégico das negociações.
9. Avaliação dos resultados da negociação: a matriz ganha-perde.
10. Estrutura da arbitragem: cláusula compromissória e compromisso arbitral.
11. A função social dos contratos.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

ANDRADE, Rui Otávio Bernardes de; ALYRIO, Rovigati Danilo; MACEDO, Marcelo Alvaro da Silva. Princípios de negociação: ferramentas e gestão. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2007. ISBN 9788522445837.

FISHER, Roger; SHAPIRO, Daniel. Além da razão: a força da emoção na solução de conflitos. Rio de Janeiro: Imago, 2009. ISBN 9788531210495.

MARTINELLI, Dante Pinheiro; ALMEIDA, Ana Paula de. Negociação e solução de conflitos: do impasse ao ganha-ganha através do melhor estilo. São Paulo: Atlas, 1998. ISBN 9788522419579.

FISHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. Como chegar ao sim: negociação de acordos sem concessões. 2. ed. Rio de Janeiro: Imago, 2005. ISBN 8531209560.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

LEMPEREUR, Alain Pekar; SEBENIUS, James K; DUZERT, Yann (Org). Manual de negociações complexas. 2. ed. Rio de Janeiro: Editora da FGV, 2009. ISBN 9788522507153.

CÂMARA, Alexandre Freitas. Arbitragem: Lei n. 9.307/96. 5. ed. rev., ampl. e atual. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2009. ISBN 9788537505014.

FERREIRA NETTO, Cássio Telles. Contratos administrativos e arbitragem. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008. ISBN 9788535224290.