



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 175  
CRÉDITOS: 04  
(4T-0P)

NEGOCIAÇÃO

Cada Crédito corresponde a 15h/ aula

INSTITUTO DE CIÊNCIAS HUMANAS E SOCIAIS

DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS E CONTÁBEIS

**OBJETIVO DA DISCIPLINA:**

Estabelecer elementos de ação e atuação dos diversos interesses em conflitos, com o propósito de intervir em benefício das partes envolvidas.

**EMENTA:**

A natureza da negociação. A negociação a luz da estratégia. Distinção entre negociação, venda, comunicação e argumentação. Tipos de Negociação. Maneira de olhar as negociações, psicologia, antropologia, economia, administração. Estrutura e processo de negociações. Poder de Barganha. O afeto e a razão nas negociações. Propostas e concessões. Etapas das negociações. Estratégia e táticas. Planejamento e avaliação de negociações e Desenvolvimento de negociações.

**CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:**

1 – TEORIA DOS CONFLITOS E TEORIA DA NEGOCIAÇÃO

- 1.1 – Tipologia do Conflito
- 1.2 – As funções do Conflito Social
- 1.3 – Mecanismos Sociais de Tratamento do Conflito

2 – OS PRINCIPAIS FATORES NAS NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS

- 2.1 – A Crise persistente;
- 2.2 – As três forças do mercado: consumidores, fornecedores e concorrentes;

3 – O PAPEL DO TERCEIRO COMO ÁRBITRO, MEDIADOR E JUIZ

- 3.1 – Mecanismo de solução
- 3.2 – Arbitragem Comercial

4– ESTRATÉGIAS E MEIOS.

- 4.1 – Análise de Competição

5 – OS RECURSOS HUMANOS E OS MERCADOS

- 5.1 – Estrutura

6 – O ESTADO, AS ORGANIZAÇÕES INTERNACIONAIS, INTERESTATAIS E PRIVADAS E AS NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS

- 6.1 – Objetivos Nacionais

  
Andreia C. R. de Almeida  
COORDENADORA DO CURSO DE GRADUAÇÃO  
EM ADMINISTRAÇÃO  
SIAPE 1814331

6.2 – Relações Econômicas e Relações de Poder

7 – FORMAÇÃO NÃO CONVENCIONAIS DE NEGOCIAÇÃO COMERCIAL

7.1 – Canais não convencionais de Comercialização

7.2 – Mecanismos de Articulação e Relações com o Exterior.

**BIBLIOGRAFIA:**

ALMEIDA JUNIOR, Sebastião. **O Naípe do Negociador**. Quality Mark Editora. 1997.

COHEN, Herb. **Você pode negociar qualquer coisa**. Rio de Janeiro: Record, 1988.

CORACI, Carlos Daniel. **O Comportamento Humano em Administração de Empresa**. São Paulo: Aduaneiras, 1985. 305 p.

DOWDITH, James et al. **Elementos de Comportamento Organizacional**. São Paulo: Pioneira, 1992.

ESLER, J. **Peças e Engrenagens das Ciências Sociais**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 1994.

FICHER, R. & SCOTT, B. **Como chegar a um acordo**. Rio de Janeiro: Imago. 1990.

FICHER, R. & URY, William. **Como chegar ao sim**. Rio de Janeiro: Imago, 1990.

FULLER, George. **Estratégias do Negociador**. Rio de Janeiro: LTC. 1993.

GALBRAITH, J. K. **A era da incerteza**. São Paulo: Pioneira, 1986. 379 p.

GALBRAITH, J. K. **Anatomia do Poder**. São Paulo: Pioneira, 1986. 379 p.

HOWARD, J. A. **O comportamento do Administrador e do Consultor**. Rio de Janeiro: Zahar. 1960.

MARCONDES, Dino. **Como chegar a excelência em Negociação**. Quality Mark Editora. 1997.

MILLS, H. **A negociação: a arte de vencer**. São Paulo: Makron. 1993.

RAIFFA, Howard. **El arte y la ciencia de la negociacion**. México: D. F. Fondo de Cultura Economica. 1991.

RIES, Al. **Marketing de Guerra**. São Paulo: Makron. 1986. 169 p.

RIES, Al. **Marketing de Guerra 2**. São Paulo: Makron. 1989. 169 p.

ROOS, J. & LORANGE, P. **Alianças estratégicas: Formatação, implantação e evolução**. São Paulo: Atlas.

ZAJDSZNAJDER, L. **Teoria e Prática da Negociação**. Rio de Janeiro: José Olympio. 1985.



Andrea C. R. de Almeida  
COORDENADORA DO CURSO DE GRADUAÇÃO  
EM ADMINISTRAÇÃO  
SIAPE 1814331