

Programa Analítico de Disciplina

ADM 346 - COMUNICAÇÃO E NEGOCIAÇÃO NAS ORGANIZAÇÕES

Departamento de Administração e Contabilidade - Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes

Catálogo: 2023

Número de créditos: 4

Carga horária semestral: 60h

Carga horária semanal teórica: 4h

Carga horária semanal prática: 0h

Carga horária de extensão: 10h

Semestres: II

Objetivos

- Conhecer os fundamentos, princípios e relações de poder associadas aos processos de comunicação e de negociação nas organizações;
- Compreender a relevância e a aplicação de comunicações e negociações nas organizações, bem como suas relações com a gestão estratégica de pessoas;
- Desenvolver habilidades e técnicas de comunicação e de negociação para uso, aperfeiçoamento, análise e avaliação nas organizações;
- Repensar processos de intervenção aplicáveis à negociação e mediação de conflitos nas organizações em articulação com a área de gestão de pessoas.

Ementa

Visão geral e elementos da comunicação, negociação e das relações de poder. Processos, técnicas e práticas de comunicação e negociação. Mediação e Conflitos: conceitos, tipologias e práticas.

Atividades de Extensão

Serão realizados diagnósticos de situações e de processos de negociação ou de mediação de conflitos nas organizações com proposição de melhorias e intervenções a serem entregues aos tomadores de decisões que consentirem com a realização desta atividade extensionista.

Pré e correquisitos

ADM 105 ou ADM 100

Oferecimentos obrigatórios

Não definidos

Oferecimentos optativos	
Curso	Grupo de optativas
Administração	Específico
Ciências Contábeis	Geral
Secretariado Executivo Trilíngue	Geral

ADM 346 - COMUNICAÇÃO E NEGOCIAÇÃO NAS ORGANIZAÇÕES

Conteúdo					
Unidade	T	P	ED	Pj	To
1. Visão geral e elementos da comunicação, da negociação e das relações de poder 1. Mitos, conceitos, princípios e pré-requisitos. 2. Conceitos, bases e fontes de poder, o poder pessoal e o exercício do poder.	20h	0h	0h	0h	20h
2. Processos, técnicas e práticas de comunicação e de negociação 1. Formas comportamentais de comunicar e negociar: interesses, relações humanas e estilos 2. Comunicação, Imagem e Reputação nas Organizações 3. Técnicas de concessão e os aspectos relevantes na negociação	15h	0h	0h	0h	15h
3. Mediação e Conflitos: conceitos, tipologias e práticas 1. Conceituação e aplicações 2. Tipos de conflito 3. Dificuldades endógenas e exógenas para lidar com conflitos 4. Práticas de mediação: comunicação e ética.	15h	0h	0h	0h	15h
4. Atividade de Extensão 1. Diagnósticos de situações e de processos de negociação ou de mediação de conflitos nas organizações com proposição de melhorias e intervenções	0h	10h	0h	0h	10h
Total	50h	10h	0h	0h	60h

Teórica (T); Prática (P); Estudo Dirigido (ED); Projeto (Pj); Total (To);

Planejamento pedagógico	
Carga horária	Itens
Teórica	Apresentação de conteúdo oral e escrito em quadro convencional; Apresentação de conteúdo oral e escrito com o apoio de equipamento (projeto, quadro-digital, TV, outros); Debate mediado pelo professor; Seminários; e atividades em grupos
Prática	Não definidos
Estudo Dirigido	Resolução de problemas e Debate

A autenticidade deste documento pode ser conferida no site <https://siadoc.ufv.br/validar-documento> com o código: S1BT.75KX.CEFW

Projeto	Projeto de extensão
Recursos auxiliares	<i>Não definidos</i>

ADM 346 - COMUNICAÇÃO E NEGOCIAÇÃO NAS ORGANIZAÇÕES

Bibliografias básicas

Descrição	Exemplares
BERNABEU, Francisco Guirado. Negociadores da sociedade do conhecimento. Rio de Janeiro: Ciência Moderna, 2008.	1
CARDOSO, O. O. Comunicação empresarial versus comunicação organizacional: novos desafios teóricos. Revista de Administração Pública, v. 40, n. 6, p. 1123-1144, 2006.	1
FISCHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. Como chegar ao sim: negociação de acordos sem concessões. 2 ed., rev. e ampl. Rio de Janeiro: Imago, 1994.	1
GONÇALVES, N. R.; ROCHA, V. D.; LIMA, M. C. F. Comunicação não-violenta: assertividade no discurso e sua importância nas organizações. Revista de Gestão e Secretariado, v. 13, n. 1, p. 48-71, 2022.	1
KLANOVICZ, C.; VERSCHOORE FILHO, J. R. S.; FRANZATO, C. Práticas Estratégicas de Negociação em Redes de Cooperação. Revista de Administração FACES Journal, v. 17, n. 1, p. 48-69, 2018.	1
KUNSCH, Margarida Maria Krohling (org.). Comunicação organizacional estratégica: aportes conceituais e aplicados. São Paulo, SP: Summus, 2016.	1
NOGUEIRA, R. M.; CARVALHO NETO, A. M.; NUNES, T. S. A Negociação Coletiva e Assédio Moral no Brasil: Alguma Luz no Fim do Túnel?. REAd. Revista Eletrônica de Administração, v. 24, n. 3, p. 21-45, 2018.	1
RECUERO, Raquel. A conversação em rede: comunicação mediada pelo computador e redes sociais na internet. 2. ed. Porto Alegre, RS: Sulina, 2014.	2
WATKINS, Michael (org.); SERRA, Cristina de Assis; DIB, Luís Antônio. Negociação. 2. ed. São Paulo, SP: Record, 2005.	1
ZHANG, Hong et al. Negotiation complexity: A review and an integrative model. International Journal of Conflict Management, v. 32, n. 4, p. 554-573, 2021.	1

Bibliografias complementares

Descrição	Exemplares
CARAVANTES, Geraldo Ronchetti; CARAVANTES, Claudia Born; KLOECKNER, Mônica Caravantes. Comunicação e comportamento organizacional. Porto Alegre: ICDEP, 2011	1
COLAIÁCOVO, Juan Luis; COLAIÁCOVO, Cynthia Alexandra. Negociação empresarial e comunitária: teoria e prática. Rio de Janeiro: Forense, 1998.	1
JUNQUEIRA, Luiz Augusto Costacurta. Negociação: tecnologia e comportamento. 11.ed. rev. e atual. Rio de Janeiro: Cop, 1995.	1
MARTINELLI, Dante Pinheiro. Negociação empresarial: enfoque sistêmico e visão estratégica. Barueri, SP: Manole, 2002.	1

A autenticidade deste documento pode ser conferida no site <https://siadoc.ufv.br/validar-documento> com o código: S1BT.75KX.CEFW

MATOS, C. A. Uma generalização empírica sobre comunicação boca a boca usando Metanálise. Revista de Administração Contemporânea, v. 15, n. 5, art. 5, p. 877-896, 2011.	1
PINTO, Eder Paschoal. Negociação orientada para resultados: a conquista do entendimento através de critérios legítimos e objetivos. 2.ed. São Paulo, SP: Atlas, 1992.	1
RECK, Ross Richard; LONG, Brian G. A negociação ganha-ganha: como negociar acordos favoráveis e duradouros. São Paulo, SP: Saraiva, 1990.	1
ROBBINS, Stephen P.; JUDGE, Timothy A.; SOBRAL, Filipe. Comportamento organizacional: teoria e prática no contexto brasileiro. 14 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.	1
SOBRAL, F. J. B. A.O julgamento moral de dilemas éticos em negociação. Revista de Administração Mackenzie, v. 10, n. 5, art. 170, p. 4-27, 2009.	1

Pontos de controle		
Campo	Anterior	Atual
Carga horária semanal em sala de aula	0	4