



FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

PROGRAMA DE CERTIFICAÇÃO DE QUALIDADE

ESTRUTURA CURRICULAR 2016.1

Disciplina Eletiva:	Código:	Período:	Semestre:
NEGOCIAÇÃO	ADM03111	8º	2016 2
Pré-Requisitos:			
Professor Elaborador:		Carga Horária:	
Jaci Corrêa Leite		80	
Recursos Didáticos Necessários:			
Computador com acesso rápido à internet para acompanhamento da disciplina online no Eclass.			

MINI CV DO PROFESSOR ELABORADOR

- **Jaci Corrêa Leite**

Professor doutorado em Administração Pública pela FEA/USP e mestrado em Administração Pública pela FEA/USP.

Experiência profissional como professor titular do Departamento de Informática e Métodos Quantitativos da FGV-Eaesp, do qual foi chefe e vice-chefe. Coordenador do GVnet – Centro de Educação a Distância – de 2000 a 2005. Participante do Program on Negotiation for Senior Executives (Harvard), do Negotiation Strategies for Managers (Kellogg Graduate School of Management) e do Executive Negotiation Workshop (Wharton School of Business), além de outros programas na University of Texas. Atualmente, dedica-se aos cursos de Pós-Graduação e Formação de Executivos. Desde 1995, coordena, na FGV-Eaesp, os programas de capacitação de executivos em Negociação.

OBJETIVOS DA DISCIPLINA

Analisar os componentes, o papel dos atores e as forças que motivam e pressionam as partes diretamente envolvidas em uma negociação.

EMENTA DA DISCIPLINA

Trata do processo e das ferramentas de negociação, visando a sua otimização no ambiente organizacional.

PROGRAMA ANALÍTICO DA DISCIPLINA

Seção 1. Natureza da negociação

Subseção 1.1. Negociação

Subseção 1.2. Características da negociação

Subseção 1.3. Aspectos tangíveis das negociações

Subseção 1.4. Satisfação dos envolvidos

Seção 2. Condução da negociação

Subseção 2.1. Modelo conceitual

Subseção 2.2. Tipos de dissonâncias

Subseção 2.3. Alternativas

Subseção 2.4. Plateia

Subseção 2.5. Agenda oculta

Subseção 2.6. Expansão do modelo

Seção 3. Alternativas em negociação

Subseção 3.1. Desenvolvimento de alternativas

Subseção 3.2. Complexidade do processo decisório

Seção 4. Método de Harvard

Subseção 4.1. Um método de negociação

Subseção 4.2. Pessoas

Subseção 4.3. Interesses

Subseção 4.4. Opções

Subseção 4.5. Critérios

BIBLIOGRAFIA

- BAZERMAN, M. H.; NEALE, Margaret A. Negociando racionalmente. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1998.
- CIALDINI, R. B. As armas da persuasão. Rio de Janeiro: Sextante, 2012.
- COHEN, Herb. Você pode negociar qualquer coisa. São Paulo: Record, 1980.
- FISHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. Como chegar ao sim. 2. ed. Rio de Janeiro: Imago, 1994.
- RUSSO, J. Edward; SCHOEMAKER, Paul J. H. Tomada de decisões: armadilhas. São Paulo: Saraiva, 1993 (esgotado).
- SHELL, G. R. Negociar é preciso. São Paulo: Negócio, 2001.
- STONE, D.; PATTON; HEEN, Sheila. Conversas difíceis. Rio de Janeiro: Campus, 1999.
- URY, W. O poder do não positivo. Rio de Janeiro, Campus, 2007.