

PLANO DE APRENDIZAGEM

1. DADOS DE IDENTIFICAÇÃO				
Curso: Bacharelado em Administração				
Disciplina: Negociação e Mediação			Código:	
Professor: Me. Salomão David Vergne Cardoso			e-mail: salomao.david@unirios.edu.br	
CH Teórica: 60h	CH	Prática:	CH Total: 60h	Créditos: 03
Pré-requisito(s):				
Período: VI		Ano: 2021.1		

2. EMENTA:

Aspectos de liderança e influência social na gestão de pessoas. Recrutamento e seleção de pessoas. Administração de cargos e salários. Funcionamento global do departamento de Recursos Humanos. Administração de benefícios e planos de carreira. Pesquisa de clima e cultura organizacional. Consolidando os conhecimentos relacionados ao novo contexto e suas implicações no planejamento de ações que ajudem na preparação e facilitem a construção do seu projeto de carreira, levando em consideração aspectos éticos das relações profissionais e as relações étnico-raciais em meio a diversidade.

3. COMPETÊNCIAS E HABILIDADES DA DISCIPLINA:

- Pensar estrategicamente, introduzir modificações no processo como impactos socioambientais, atuar preventivamente, transferir e generalizar conhecimentos e exercer, em diferentes graus de complexidade, o processo da tomada de decisão
- Praticar consultoria em gestão e administração nas áreas de impacto socioambientais, saúde e agronegócios
- Capacitar para desenvolver pareceres e perícias administrativas, gerenciais, organizacionais, estratégicos e operacionais nas áreas de impacto socioambientais, saúde e agronegócios

4. OBJETIVO GERAL DA APRENDIZAGEM:

Fornecer meios para a compreensão dos conceitos, princípios, leis, ferramentas e atividades da função de Gestão de Pessoas. Analisar as Políticas de Recursos Humanos, com base nos princípios da visão estratégica da empresa, suas metas, seus valores, requisitos operacionais e tecnológicos assim como formalizar os conhecimentos básicos a respeito dessas políticas. Acessar conhecimentos atualizados nesse âmbito e aplicar esses conhecimentos na análise de situações reais. Conceber a administração de Recursos Humanos da empresa como uma fonte permanente de agregação de valor e promoção de eficiência no desempenho de cada colaborador, plenamente inserido nos objetivos da organização, desenvolvendo o senso crítico na análise de situações-problema nesse contexto e gerando alternativas criativas de contribuição para o desenvolvimento econômico, estratégico, político e social da empresa;
Apontar possibilidades de desenvolvimento pessoal dos integrantes da organização, aliados ao desenvolvimento empresarial.

5. METODOLOGIA DO TRABALHO:

A disciplina utilizar-se-á de diversas mídias, tendo a prática como fio condutor do processo de aprendizagem a partir da pesquisa como princípio educativo. A disciplina terá conteúdos e atividades disponibilizadas em Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA-SAGAH), visando à sinergia entre as estratégias de inovação no uso de tecnologias digitais de informação e comunicação (TDIC) e os objetivos da disciplina, com vistas a promover aprendizagem significativa e colaborativa.

A aprendizagem dos conteúdos é baseada em metodologias que inserem o aluno em situações do seu cotidiano como profissional. A **aprendizagem baseada em projetos**, a **aprendizagem por equipes** e a **instrução por pares** (peer instruction) por serem comprovadamente as formas mais eficazes de desenvolvimento de competências.

Será adotado o modelo de **sala de aula invertida**, de acordo com o próprio ritmo do ambiente virtual e adaptação do acadêmico as metodologias e conteúdo, com resolução de problemas e execução de projetos.

O conhecimento *prima* pela **aprendizagem adaptativa**, com o conteúdo trabalhado em uma plataforma de aprendizagem que permite a inserção de novos elementos de aprendizagem, e considerando os cenários de evolução individuais e coletivos. A solução personalizada otimiza o tempo de estudo do acadêmico e eleva seus índices de aprendizagem.

Partindo do princípio da utilização da sala de aula invertida, auto estudo e resolução de problemas, a metodologia poderá ser utilizada tanto no PRESENCIAL CONECTADO quanto no PRESENCIAL, podendo ainda ser aplicada na modelagem híbrida, em que é considerada a mesclagem entre os dois modelos.

6. CONTEÚDOS:

ETAPA 1 ;

Capítulo I – Negociação:

Bibliografia: DAYCHOUM, Merhi. Negociação: Conceitos e técnicas. CREA-RJ: Brasport. – e-book

Infografico: <http://www.sisnec.com.br/WebSite/Infografico.aspx>

Vídeo: <https://youtu.be/uSU45u8jsdk>

- histórico e conceitos fundamentais Negociação;

Bibliografia: DAYCHOUM, Merhi. Negociação: Conceitos e técnicas. CREA-RJ: Brasport. – e-book

- A Negociação como Instrumento e Estratégia de Sobrevivência;

Bibliografia: DAYCHOUM, Merhi. Negociação: Conceitos e técnicas. CREA-RJ: Brasport. – e-book

- Áreas Fontes de Conhecimento para a Negociação;

Bibliografia: DAYCHOUM, Merhi. Negociação: Conceitos e técnicas. CREA-RJ: Brasport. – e-book

Capítulo II – Negociação: o processo Negociação:

Bibliografia: DAYCHOUM, Merhi. Negociação: Conceitos e técnicas. CREA-RJ: Brasport. – e-book

Infografico:

https://www.google.com.br/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fwww.sisnec.com.br/WebSite/Infografico.aspx&psig=AOvVaw04wWs_UOFhtJqOMPCoxC6T&ust=1595974536114000&source=images&imgrefurl=https%3A%2F%2Fwww.sisnec.com.br/WebSite/Infografico.aspx&img_src=images

Vídeo: https://youtu.be/6t7C7CeY_iA

- Negociação e Comunicação;

Bibliografia: DAYCHOUM, Merhi. Negociação: Conceitos e técnicas. CREA-RJ: Brasport. – e-book

- Negociação: um processo a ser gerenciado;
Bibliografia: DAYCHOUM, Merhi. Negociação: Conceitos e técnicas. CREA-RJ: Brasport. – e-book
- A Negociação em Processo: estratégias, estilos, táticas e técnicas;
Bibliografia: DAYCHOUM, Merhi. Negociação: Conceitos e técnicas. CREA-RJ: Brasport. – e-book
- Negociação e Setor Público;
Bibliografia: DAYCHOUM, Merhi. Negociação: Conceitos e técnicas. CREA-RJ: Brasport. – e-book
- Negociação: considerações finais;
Bibliografia: DAYCHOUM, Merhi. Negociação: Conceitos e técnicas. CREA-RJ: Brasport. – e-book

Capítulo III – FASES DA NEGOCIAÇÃO – PARTE I

Bibliografia: DAYCHOUM, Merhi. Negociação: Conceitos e técnicas. CREA-RJ: Brasport. – e-book

Infográfico:

<https://www.google.com.br/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fslideplayer.com.br%2Fslide%2F385163%2FWUpb61&ust=1595974662522000&source=images&cd=vfe&ved=0CAIQjRxqFwoTCIje3Yi77uoCFC>

Vídeo: <https://youtu.be/8PDLTvJf46g>

- Preparação;
Bibliografia: DAYCHOUM, Merhi. Negociação: Conceitos e técnicas. CREA-RJ: Brasport. – e-book
- Interesses comuns;
Bibliografia: DAYCHOUM, Merhi. Negociação: Conceitos e técnicas. CREA-RJ: Brasport. – e-book

ETAPA 2:

Capítulo I – FASES DA NEGOCIAÇÃO – PARTE II

- Distribuição
Bibliografia: DAYCHOUM, Merhi. Negociação: Conceitos e técnicas. CREA-RJ: Brasport. – e-book
- Fechamento
Bibliografia: DAYCHOUM, Merhi. Negociação: Conceitos e técnicas. CREA-RJ: Brasport. – e-book
- Reconstruir
Bibliografia: DAYCHOUM, Merhi. Negociação: Conceitos e técnicas. CREA-RJ: Brasport. – e-book

Capítulo II- Arbitragem: histórico e processo Arbitragem: histórico e processo

- Mediação e Arbitragem: conceito e razão de ser
Bibliografia: DAYCHOUM, Merhi. Negociação: Conceitos e técnicas. CREA-RJ: Brasport. – e-book
- Mediação e Arbitragem: procedimentos
Bibliografia: DAYCHOUM, Merhi. Negociação: Conceitos e técnicas. CREA-RJ: Brasport. – e-book

Capítulo III O PAPEL DA EMOÇÃO NA NEGOCIAÇÃO

- Os interesses centrais e o papel da emoção;
Bibliografia: DAYCHOUM, Merhi. Negociação: Conceitos e técnicas. CREA-RJ: Brasport. – e-book

Capítulo IV TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO NO ÂMBITO INSTITUCIONAL

- Introdução e Ciclo de litigância
Bibliografia: DAYCHOUM, Merhi. Negociação: Conceitos e técnicas. CREA-RJ: Brasport. – e-book

- Modelo institucional para eficiência de resultados: necessidade de aperfeiçoamento
Bibliografia: DAYCHOUM, Merhi. Negociação: Conceitos e técnicas. CREA-RJ: Brasport. – e-book

7. SISTEMA DE AVALIAÇÃO:

AVALIAÇÃO:

ETAPA 1:

NOTA 1 - Avaliação Ambiente Virtual de Aprendizagem: Valor - 10,0 (Dez pontos- SEM REPOSIÇÃO)

- Leitura Dirigida 01: 3,0 (três pontos) - CANVAS
- Filmografia 2: Valor 4,0 (Quatro pontos) - CANVAS
- Leitura Dirigida 02: 3,0 (três pontos) - CANVAS

NOTA 2 - Avaliação Processual: Valor - 10,0 (Dez pontos- SEM REPOSIÇÃO)

A avaliação Processual se dá de forma contínua, onde a nota máxima (10,0 dez pontos) será subdividida em cinco atividades/Estudos de Caso que serão aplicados em sala, pelo professor. Os estudos de Casos são textos que apresentam uma situação com determinado problema de mercado, e o estudante terá que apresentar solução para três perspectivas. As atividades não dão direito a reposição (ou seja, não haverá atividade de substituição para aqueles que perderem esta atividade). As atividades avaliativas processuais ocorrerão nas respectivas datas:

- Host 1 – Marketing Digital – Valor 5,0 (dois pontos)
- Host 2 – Seminário – Valor 5,0 (dois pontos)

Nota 3 - Prova Institucional

Avaliação individual valendo 100% da nota ou 10 pontos.

A avaliação escrita será composta por dez questões, sendo oito alternativas e duas dissertativas, versando sobre todos os temas discutidos na ETAPA 1. As avaliações serão concebidas no mesmo modelo estrutural de elaboração de questões utilizados nas provas do ENADE, e suas regras e orientações estarão expostas no campo de instruções. A avaliação será individual, e aplicada no dia **2021**, conforme o calendário acadêmico. Caso ocorram alterações no Calendário Acadêmico de 2021, esta data poderá ser alterada, e devidamente comunicada aos estudantes.

ETAPA 2:

NOTA 1 - Avaliação Processual: Valor - 10,0 (Dez pontos- SEM REPOSIÇÃO)

- Filmografia 1: Valor 2,0 (dois pontos) - CANVAS
- Filmografia 2: Valor 2,0 (dois pontos) - CANVAS
- Estudo de Caso 3 – Valor 2,0 (dois pontos) - CANVAS
- Estudo de Caso 4 – Valor 2,0 (dois pontos) - CANVAS
- Estudo de Caso 5 – Valor 2,0 (dois pontos) – CANVAS

Nota 2 - Simulado Integrado – Valor - 10,0 (Dez pontos – SEM REPOSIÇÃO)

Nota 3 - Prova Institucional

Avaliação individual valendo 100% da nota ou 10 pontos.

A avaliação escrita será composta por dez questões, sendo oito alternativas e duas dissertativas, versando sobre todos os temas discutidos na ETAPA 1. As avaliações serão concebidas no mesmo modelo estrutural de elaboração de questões utilizados nas provas do ENADE, e suas regras e orientações estarão expostas no campo de instruções. A avaliação será individual, e aplicada no dia **2021.1** conforme o calendário acadêmico. Caso ocorram alterações no Calendário Acadêmico de 2021.1, esta data poderá ser alterada, e devidamente comunicada aos estudantes.

Ao final para saber a média do bimestre, basta somar as notas conseguidas em cada uma das avaliações e seminário e dividir por quatro.

OBSERVAÇÕES IMPORTANTES:

- Todas as formas de avaliação acima descritas têm uma data para serem entregues e executadas, previamente publicada e informada ao aluno. Resguardados os casos justificados, os alunos que não cumprirem com tais prazos não terão prorrogação de datas, o que ocasionará anulação para a atividade que deixou de entregar.

- Conforme regime interno do Unirios, o aluno somente poderá repor a nota de prova escrita não realizada, através de 2ª chamada, caso sua ausência seja devidamente justificada e registrada através de requerimento no protocolo do Centro Universitário no prazo de três dias úteis após a data de realização da mesma. Nesse caso, fará uma prova de igual valor com todo o conteúdo abordado no semestre letivo. O aluno que perder as duas provas escritas já estará automaticamente na FINAL

8. RECURSOS:

<input checked="" type="checkbox"/> Sala (comum)	<input type="checkbox"/> Sala Configuração Flexível	<input type="checkbox"/> Laboratório(s) - agendar
<input checked="" type="checkbox"/> Práticas em Campo	<input checked="" type="checkbox"/> Kit multimídia	<input type="checkbox"/> Outros (informar)

09. ATENDIMENTO EXTRA CLASSE:

Atendimento virtual através do seguinte endereço eletrônico: salomao.david@unirios.edu.br.
Diariamente, mediante agendamento prévio, das 18:00 às 22:00.

10. BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

DAYCHOUM, Merhi. Negociação: Conceitos e técnicas. CREA-RJ: Brasport. – e-book
GARBELINI, Viviane Maria Penteadó. Negociação e conflitos. Curitiba: InterSberes, 2016. – Ebook
LAMIN, Gustavo Paiva. Negociação: conceitos fundamentais e negócios internacionais. Curitiba: InterSaber, 2016. - Ebook

11. BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

CHANLAT, Jean-François et al **O Indivíduo na Organização**: dimensões esquecidas. São Paulo: Atlas, 1996. 3 vls.
Dominando estratégias de Negócios: ideias e tendências do novo universo corporativo. Organizador Alessandro Saade, Thelma Guimarães. São Paulo: Financial Times – Prentice Hall, 2006 – Ebook.
BERGAMINI, Cecília W. **Motivação nas Organizações**. 4ª ed, São Paulo: Atlas, 1997
FELIZARDO, Aloma Ribeiro. **Ética e Direitos humanos**. Curitiba: Intersaberes, 2012. E-book
KANAANE, Roberto. **Comportamento Humano nas Organizações**: o homem rumo ao século XXI. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 1999

12. LEITURA COMPLEMENTAR:

13. INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES:

14. APROVAÇÃO:

Aprovado em ____/____/____

Homologado em ____/____/____

COORDENADOR(A)

PRÓ REITORIA DE ENSINO

OBS: As datas das avaliações poderão sofrer alterações de acordo com o disciplinado pela secretaria acadêmica do UNIRIOS.

LEGENDA:

PONTUALIDADE E ASSIDUIDADE: QUEM CUMPRE SEUS COMPROMISSOS NÃO SÓ COM FREQUENCIA E REGULARIDADE, MAS COM ZELO, COMPROMETIMENTO E DEDICAÇÃO.

C.C = CONHECIMENTO CONSTRUÍDO –
C.E = CONHECIMENTO EM CONSTRUÇÃO –
C.N = CONHECIMENTO NÃO CONSTRUÍDO – 0,0

MB = MUITO BOM –
B = BOM –
R = RUIM –