



Universidade Federal de Santa Catarina
Centro Sócio-Econômico
Departamento de Ciências da Administração
CEP: 88.010-970 – Florianópolis - Santa Catarina

1. DADOS DE IDENTIFICAÇÃO

Instituição: Universidade Federal de Santa Catarina

Curso: Ciências da Administração

Disciplina: Empreendimentos e Modelos de Negociação

Professor: Alexandre Moraes Ramos e-mail: amr@cse.ufsc.br

Código: CAD7235 **Equivalente:** CAD 5235

Pré-requisito: CAD7004 **Pré-requisito Equivalente:** ----

Carga Horária: 72h **Período/Fase:** 9ª **Ano:** 2012-2

2. EMENTA: O Empreendedor. Oportunidades. Conceitos Básicos de Negociação. Etapas do Processo de Negociação. Táticas. Análise de Resultados dos Empreendimentos e das Negociações.

3. OBJETIVO GERAL DA DISCIPLINA: Ao término da disciplina, os alunos estarão capacitados para lidar, em diferentes tipos de empreendimentos, com os diversos elementos inerentes a um processo de negociação.

4. OBJETIVO(S) ESPECÍFICOS(S) DA DISCIPLINA:

Conhecer os fundamentos e estratégias de negociação, por meio da aplicação de técnicas específicas no processo de negociação.

5. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

I – Questões introdutórias

1. Empreendimentos: conceitos, classificação e definições.
2. O Empreendedorismo e processo de negociação.
3. Comportamento do empreendedor.

II – Oportunidades

1. Idéias Inovadoras e Oportunidades Empreendedoras.
2. Avaliação de Oportunidades.

III – Negociação

1. Pressupostos de negociação.
2. Processo da negociação.
3. Estratégias de negociação.

VI – Análise dos resultados

1. Avaliação dos resultados da negociação e do Empreendimento.

6. METODOLOGIA DO TRABALHO:

Aulas teóricas e práticas com dinâmicas de negociação, desenvolvimento de projetos, simulações, organização de eventos, painéis de observação, discussão de tópicos e debates.

7. SISTEMA DE AVALIAÇÃO:

- **Conceitual e Prática:** 80% - Dinâmica, Prova e/ou Trabalho
- **Participação:** 20% - Presença, participação nos fóruns, grupos, entrega de atividades, pontualidade, qualidade, etc.

8. CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO:

Fóruns de Discussão:

- Clareza e objetividade da mensagem.
- Capacidade de síntese e uso de vocabulário técnico correspondente.
- Se responde com adequados fundamentos as perguntas apresentadas.
- Participação no fórum de discussão dentro do prazo estipulado (pontualidade).
- Agregar ao debate suas inquietações, experiências de vida e profissional, bem como, contribuições advindas de pesquisas a partir de várias fontes (Internet, literatura, etc).
- Comentário sobre as mensagens dos colegas de turma, interagindo e fazendo intervenções que dinamizarão os debates nos fóruns.
- Participar de forma crítica e ética, com respeito e tolerância a pluralidade dos discursos que emergem dos debates e embates. Polidez, cortesia e respeito às opiniões apresentadas;
- Apresentar exemplos práticos relacionados ao tema.
- Não repetir conteúdos.
- Não apresentar cópias de textos dos colegas.
- Citar as fontes de pesquisa e da origem de exemplos, contribuições e documentos.
- Receberá nota 0 (zero), o trabalho que: apresentar sinal de cópia de contribuições (posts) de outros alunos; contiver evidências de materiais literalmente copiados ou traduzidos de sites, ou traduzidos diretamente da Internet por programas de tradução de texto; e/ou que não contiver a citação da fonte de pesquisa.
- Não serão aceitos trabalhos enviado por email e nem postados fora do prazo estipulado.
- Em caso da resposta não contemplar 100% do que foi pedido, poderá ou não ser atribuída nota proporcional ao que foi respondido. O professor é responsável por avaliar a proporcionalidade da nota dos posts nos fóruns

Dinâmica de Negociação e Outras Atividades têm critérios específicos que serão definidos quando as atividades ocorrerem.

9. BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

DORNELAS, José; TIMMONS, Jeffry & SPINELLI, Stephen. Criação de Novos Negócios: empreendedorismo para o século 21. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier, 2010.

MARTINELLI, Dante P.; NIELSEN, Flávia A. G. & MARTINS, Talita M. (Org.) Negociação: conceitos e aplicações práticas. São Paulo: Saraiva, 2010.

10. BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

ARANHA, Elzo A. Negociação e Empreendedorismo: explorando os aspectos essenciais nos cursos de graduação em administração. In: XI SEMEAD - Seminários em Administração - USP, 2007, São Paulo. X Seminários de Administração - USP, 2007.

OCHMAN, Renato. Vivendo a Negociação. São Paulo: Saraiva, 2009.

SUBRAMANIAN, Guhan. Negotiauctions: grandes estratégias para vencer negociações complexas e leilões. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier, 2010.

SHELL, Richard G. Negociar é Preciso: estratégias de negociação para pessoas de bom senso. Rio de Janeiro: Campos/Elsevier, 2001.