



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ  
SETOR DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA  
Coordenação do Curso Superior de Tecnologia em Gestão da Qualidade

## Ficha 1

Disciplina: <b>Negociação e Gerenciamento de Conflitos</b>						Código: <b>GQ 302</b>	
Natureza: <b>Obrigatória</b>		<input checked="" type="checkbox"/> <b>Semestral</b> <input type="checkbox"/> Anual <input type="checkbox"/> Modular			Obs.: <b>Rev. 20 11 2013</b>		
Pré-requisito: -		Co-requisito: -		Modalidade: <input checked="" type="checkbox"/> <b>Presencial</b> <input type="checkbox"/> EaD <input type="checkbox"/> 20% EaD			
CH Total	<b>30</b>	PD 30	LB 00	CP 00	ES 00	OR 00	Carga Horária Semanal: <b>2</b> horas-aula
<b>EMENTA (Unidade Didática)</b>							
<ul style="list-style-type: none"><li>• Conceitos e elementos básicos de negociação.</li><li>• Processo de negociação</li><li>• Habilidades essenciais do negociador</li><li>• Tipos de negociador e contexto da negociação</li><li>• Comunicação e negociação</li><li>• Motivação para negociação</li><li>• Conflitos na negociação</li></ul>							
<b>Referências Bibliográficas (básica):</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• LEMPEREUR, A. P.; COLSON, A. e DUZERT, Y. <b>Métodos de negociação</b>. São Paulo: Atlas, 2009.</li><li>• ERTEL, D. e GORDON, M, <b>Negociação: desenvolvendo novas habilidades</b>. São Paulo: Ed. M. Books, 2009.</li><li>• DAYCHOUM, M. <b>40 ferramentas e técnicas de gerenciamento</b>. São Paulo: Brasport, 2007.</li></ul>							
<b>Bibliografia Complementar</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• OSBORNE, C. <b>Como lidar com pessoas difíceis</b>. São Paulo: 2002.</li><li>• TRUMP, Donald. <b>A Arte da Negociação</b>. São Paulo: Campus, 1989.</li></ul>							
Data de aprovação 20 / Nov / 2013.							
Prof Dr. Arnaud Francis Bonduelle Coordenador do Curso							