

# Instituto Politécnico de Macau

## Escola Superior de Ciências Aplicadas

### Curso de Licenciatura em Relações Comerciais China-Países

#### Lusófonos

#### Programa da Unidade Curricular

Ano Letivo 2020/2021

2º Semestre

<b>Unidade Curricular</b>	Negociação Comercial			<b>Código</b>	MRKT3112-321
<b>Pré-requisito</b>	Não tem				
<b>Língua Veicular</b>	Português			<b>Créditos</b>	3
<b>Aulas Teóricas</b>	45 horas	<b>Aulas Práticas</b>	0 horas	<b>Total de Horas</b>	45 horas
<b>Docente</b>	Susana Mieiro		<b>Correio Electrónico</b>	susanamieiro@ipm.edu.mo	
<b>Gabinete</b>	P257, Edifício Jubileu de Pérola, Taipa		<b>Telefone</b>	8893-6216	

#### Objetivos Gerais

Com esta disciplina pretende-se preparar os alunos para identificar situações conflituosas e a sua origem; conhecer os métodos e técnicas mais eficazes para enfrentar conflitos; reconhecer a relevância das características individuais no processo de negociação; identificar os diferentes tipos de negociação e de negociadores; caracterizar as principais estratégias e táticas de negociação; desenvolver competências ao nível da preparação e condução de uma negociação e de autoavaliação do processo negocial.

#### Objetivos Específicos

- ✓ Estimular a revisão de modelos de comportamento, aprofundar o autoconhecimento e melhorar as competências emocionais na negociação;
- ✓ Capacitar os alunos para utilizar táticas concretas para fazer face a interlocutores instáveis ou que exerçam enorme pressão emocional;

- ✓ Dotar os alunos de conhecimentos e técnicas de negociação nos diferentes contextos culturais;
- ✓ Capacitar os alunos para superar objeções e resolver conflitos;
- ✓ Preparar os alunos para o planeamento de uma negociação complexa.

## **Conteúdos**<sup>1</sup>

1. Conceitos de negociação **(6 horas)**
2. As competências emocionais na negociação **(3 horas)**
3. Linguagem corporal na negociação **(4.5 horas)**
4. Os erros negociais **(4.5 horas)**
5. A comunicação intercultural na negociação **(6 horas)**
6. Gestão de conflitos **(6 horas)**
7. Planeamento de uma negociação **(6 horas)**

+ 9 H = DEFESA DA PROPOSTA DE PROJETO (4,5 HORAS) + DEFESA DO PROJETO FINAL (4,5 HORAS)

## **Método de Ensino**

Formato interativo que combina o ensino teórico com discussão em sala de aula, complementado com exercícios práticos, estudos de casos, vídeos e apresentações.

Os alunos:

- serão estimulados a trabalhar em equipa para analisar estudos de casos e preparar o Projeto de Equipa;
- deverão preparar leituras / exercícios individuais para discussão na aula.

## **Assiduidade dos Alunos**

A assiduidade às aulas rege-se pelo disposto no “Regulamento Pedagógico dos Cursos Conferentes do Grau de Licenciado do Instituto Politécnico de Macau” .

---

<sup>1</sup> Nota: o(s) tópico(s) de cada módulo têm objetivos de aprendizagem específicos transmitidos aos alunos de antemão no início de cada módulo.

## Avaliação

A nota é atribuída em termos percentuais, sendo 100 a pontuação máxima e 50 a nota positiva mínima.

	<b>Item</b>		<b>Descrição</b>	<b>Percentagem</b>
1.	PA	Participação	Participação ativa nas atividades das aulas	10%
2.	PR	Proposta de Projeto	Apresentação e Defesa da Proposta de Projeto	30%
3.	PE	Projeto de Equipa	Ver “Orientações para o PE”; ponderado pela avaliação dos pares.	60%
<b>Total de Percentagem:</b>				100%

## Material de Estudo

### **Obras de Referência**

Amaral, I. (2000). *Imagem e Internacionalização: Como ter êxito no mercado global*. Lisboa: Editorial Verbo.

Carvalho, J. C. (2010). *Negociação para (in) competentes relacionais – negocie sem competências relacionais e será presa fácil de outros negociadores*. (2ª ed.). Lisboa: Sílabo.

Correia, A. D. (2012). *Manual de Negociação*. Lisboa: Lidel

Fisher, R. & Shapiro, D. (2008). *Como usar as emoções para negociar*. Lisboa: Lua de Papel.

Fisher, R.; Ury, W.; & Patton, B. (2015). *Como conduzir uma negociação* (12ª ed.). Lisboa: Lua de Papel.

Jackman, A. (2005). *Como Negociar – O caminho mais rápido para os resultados pretendidos*, Lisboa: Plátano Editora.

Thompson, L. (2008). *A verdade sobre a negociação*. Lisboa: Edições Almedina

*Serão distribuídos aos alunos outros materiais de estudo considerados pertinentes ao desenvolvimento das aulas.*

**Nota:** Os avisos importantes referentes a esta u.c. serão feitos na sala de aula, por e-mail (conta do IPM), **ou** MPI Canvas. Os alunos são responsáveis por verificar estas fontes de informação regularmente.