

Gestão de Empresas

Licenciatura, 1º Ciclo

Plano: Despacho nº 3393/2016 - 04/03/2016

Ficha da Unidade Curricular: Liderança e Negociação

ECTS: 4; Horas - Totais: 108.0, Contacto e Tipologia, TP:45.0;

Ano|Semestre: 3 | S2; Ramo: Tronco comum;

Tipo: Obrigatória; Interação: Presencial; Código: 9152333

Área Científica: Recursos Humanos

Docente Responsável

Margarida Sofia de Freitas Oliveira

Professor Adjunto Convidado

Docente(s)

Ana Luísa Junça da Silva

Professor Adjunto Convidado

Objetivos de Aprendizagem

Apresentar as diversas abordagens e teorias de liderança e negociação e discutir a sua importância para a gestão.

Conteúdos Programáticos

1. Introdução: Gestão e Liderança.
2. Metáforas Organizacionais e Paradigmas de Governação Organizacional.
3. Abordagens do estudo da liderança: Traços e Comportamentos.
4. Teoria da Troca Líder-Membro.
5. Liderança Transformacional e Carisma.
6. Liderança de Equipas de trabalho.
7. A relação da liderança com outras variáveis organizacionais.
 - 1 - Introdução à negociação
 - 2 - Dilema do Negociador

Conteúdos Programáticos (detalhado)

1. Liderança
 - 1.1. Introdução: Gestão e Liderança.
 - 1.2. Metáforas Organizacionais e Paradigmas de Governação Organizacional.
 - 1.3. Abordagens do estudo da liderança: Traços e Comportamentos.
 - 1.4. Teorias e Modelos de Liderança
 - 1.5. Teoria da Troca Líder-Membro.
 - 1.6. Liderança Transformacional e Carisma.
 - 1.7. Liderança de Equipas de trabalho.
 - 1.8. O Papel do Líder de Equipas
 - 1.9. As Atitudes do Líder
 - 1.10. A Delegação
 - 1.11. A Definição Objectivos

- 1.12. O Acompanhamento e Controlo
- 1.13. A relação da liderança com outras variáveis organizacionais.
- 2. Negociação
 - 2.1. Introdução à Negociação
 - 2.2. A importância da Negociação
 - 2.3. Princípios Básicos da Negociação
 - 2.4. Fases da Negociação
 - 2.5. Estratégias e Táticas de Negociação
 - 2.6. Dilema do Negociador

Metodologias de avaliação

Avaliação contínua, através dos seguintes elementos:

Esquema 1:

- Avaliação em aula (realização de exercícios ou trabalhos): 20%
- Duas Frequências: 40% cada;

Esquema 2:

- Trabalho de grupo: 50%
- Frequência: 50%

Em ambos os esquemas de avaliação, são aprovados e dispensados de exame os alunos cuja classificação seja igual ou superior a 9,5 valores em todos os elementos de avaliação.

Avaliação por exame: prova escrita (100%).

Software utilizado em aula

Não aplicável.

Estágio

Não aplicável.

Bibliografia recomendada

- Carvalho, J. C. (2016). *Negociação* (5ª Ed.). Lisboa, Edições Sílabo.
- Carvalho, J. C. (2010). *Negociação para (In)competentes Relacionais* (2ª Ed.). Lisboa, Edições Sílabo.
- Jesuino, J. C. (1996). *Processos de Liderança*. Lisboa: Livros Horizonte.
- Kotter, J. P. (1998). *The Leadership Factor*. New York: Free Press.
- Moreira, P. S. (2007). *Liderança e Cultura de Rede em Portugal: Casos de Sucesso*. Lisboa: Livros Horizonte.
- Northouse, P. G. (2013). *Leadership: Theory and Practice*. Thousand Oaks: Sage.
- Rego, A. & Cunha, M. P. (2003). *A Essência da Liderança*. Lisboa: Editora RH.
- Reto, L., & Lopes, A. (1991). *Liderança e Carisma - O exercício do poder nas organizações*. Lisboa: Editorial Minerva.
- Tricker, B. (2009). *Corporate Governance: Principles, Policies, and Practices*. New York: Oxford University Press.
- Yukl, G. (2006). *Leadership in organizations*. New York: Prentice-Hall.

Coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos

Os conteúdos definidos são coerentes com os objetivos da unidade curricular, na medida em que, permitem aos Alunos consolidar e aprofundar conhecimentos e competências, no âmbito da Liderança e Negociação, focando os conceitos e teorias atuais e emergentes.

O objetivo é que o aluno fique a compreender o papel e a importância da Liderança e da Negociação no contexto das organizações.

Metodologias de ensino

A metodologia de ensino corporiza aulas teórico-práticas. Dá-se ênfase aos métodos: expositivo, para apresentação dos quadros teóricos de referência e participativo com análise e resolução de exercícios e casos práticos para uma melhor compreensão.

Coerência das metodologias de ensino com os objetivos

A adoção das metodologias preconizadas permitirá aos alunos: adquirirem conhecimentos, compreenderem a importância da Liderança e da Negociação no contexto empresarial e aplicarem os conhecimentos em situações novas.

Língua de ensino

Português

Pré requisitos

Não aplicável.

Programas Opcionais recomendados

Não aplicável.

Observações

Docente Responsável

Margarida Sofia de Freitas
Oliveira

Assinado de forma digital por Margarida
Sofia de Freitas Oliveira
Dados: 2019.02.24 23:48:28 Z

Diretor de Curso, Comissão de Curso

Luís António
Antunes Francisco

Assinado de forma digital por
Luís António Antunes Francisco
Dados: 2019.02.25 13:03:05 Z

Conselho Técnico-Científico



Assinado de forma digital por Célio
Gonçalo Cardoso Marques
Dados: 2019.04.24 15:17:24 +01'00'

