

**Gestão de Recursos Humanos e Comportamento Organizacional**

Licenciatura, 1º Ciclo

Plano: RCC 21/12/2010 [DR.4928/2011 21.03.2011]

**Ficha da Unidade Curricular: Gestão de Conflitos e Negociação**

ECTS: 6; Horas - Totais: 162.0, Contacto e Tipologia, TP:60.0; OT:15.0;

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

Tipo: Obrigatória; Interação: Presencial; Código: 964035

Área Científica: Recursos Humanos

**Docente Responsável**

Sílvio Manuel da Rocha Brito

Professor Adjunto

**Docente e horas de contacto**

Sílvio Manuel da Rocha Brito

Professor Adjunto, TP: 60; OT: 15;

**Objetivos de Aprendizagem**

Dotar os discentes de capacidade negocial para gerir situações de conflito e de mudança.

**Conteúdos Programáticos**

Parte 1 - O conflito.

- tipos de conflitos e sua natureza.
- fases e níveis de conflito.
- Causas e consequências dos conflitos.
- Gestão dos Conflitos.

Parte 2 - A Negociação.

- Negociação em contexto organizacional.
- Preparação para as negociações.
- Etapas da negociação.
- Técnicas básicas e métodos para negociadores.
- Práticas e dinâmicas para a negociação eficaz.

**Conteúdos Programáticos (detalhado)**

Parte 1 - O conflito.

- tipos de conflitos e sua natureza.
- fases e níveis de conflito.
- Causas e consequências dos conflitos.
- Gestão dos Conflitos.

Parte 2 - A Negociação.

- Negociação em contexto organizacional.
- Preparação para as negociações.
- Etapas da negociação.

- Técnicas básicas e métodos para negociadores.
- Práticas e dinâmicas para a negociação eficaz.

#### **Metodologias de avaliação**

Realização de casos práticos: 60%.

Prova de frequência: 40%.

Avaliação Final Exame final

Dispensa de exame final quem tiver, na avaliação dos casos e na frequência uma média igual ou superior a 10 valores.

#### **Software utilizado em aula**

Não aplicável.

#### **Estágio**

Não aplicável.

#### **Bibliografia recomendada**

- Crespo de Carvalho, J. (2013). *Negociação*. Lisboa: Sílabo

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

- Cunha, P. e Leitão, S. (2012). *Gestão Construtiva de Conflitos*. (Vol. 1). (pp. 1-111). Porto: Edições Universidade Fernando Pessoa

- S. Kindler, H. (1991). *A Gestão Construtiva dos Desacordos*. (Vol. 1). (pp. 1-97). Lisboa: Monitor - Edições Para Profissionais

#### **Coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos**

A resolução de casos práticos permite ao aluno assumir o papel de investigador e negociador.

#### **Metodologias de ensino**

Exposição e resolução de casos práticos.

#### **Coerência das metodologias de ensino com os objetivos**

Os casos práticos são fonte oficial e fundamental para operacionalizar a sua investigação e negociação.

#### **Língua de ensino**

Português

#### **Pré requisitos**

Não aplicável.

#### **Programas Opcionais recomendados**

Não aplicável.

#### **Observações**

---

#### **Docente Responsável**



Diretor de Curso, Comissão de Curso

*Frisete Fandy*

Conselho Técnico-Científico

*Alfonso Pedro Soares*

Homologado pelo C.T.C.  
Acta n.º 84 Data 6/4/2016  
*António Simão*