

**Mestrado em Gestão de Recursos de Saúde**

Mestrado, 2º Ciclo

Plano: Despacho nº 13850/2011 - 14/10/2011

**Ficha da Unidade Curricular: Liderança de Equipas e Gestão de Conflitos**

ECTS: 5; Horas - Totais: 135.0, Contacto e Tipologia, TP:41.0;

Ano|Semestre: 1|S2; Ramo: Tronco comum;

Tipo: Obrigatória; Interação: Presencial; Código: 30127

Área Científica: Recursos Humanos

**Docente Responsável**

Sílvio Manuel da Rocha Brito

Professor Adjunto

**Docente (s)**

Sílvio Manuel da Rocha Brito

Professor Adjunto

**Objetivos de Aprendizagem**

No final desta Unidade Curricular os alunos deverão ser capazes de:

- Distinguir entre grupos e equipas
- Explicar as condições de eficácia das equipas
- Detetar problemas no funcionamento das equipas
- Explicar o papel do líder na gestão de equipas
- Identificar os estilos de conflito

**Conteúdos Programáticos**

1. Grupos e Equipas
2. Dimensões de eficácia das Equipas
3. O conflito: estilos, processos, e objetivos.
4. Negociação.

**Conteúdos Programáticos (detalhado)**

1. Grupos e Equipas
2. Dimensões de eficácia das Equipas
  - 2.1. Dimensão
  - 2.2 Composição
  - 2.3 Características da tarefa
  - 2.4 Coesão do grupo
  - 2.5 Comunicação
  - 2.6 Liderança
3. O conflito.
  - Tipos de conflitos e sua natureza.

- Fases e níveis de conflito.
  - Causas e consequências dos conflitos.
  - Gestão dos Conflitos.
4. 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**

##### **Estágio**

Não aplicável.

##### **Bibliografia recomendada**

- Crespo de Carvalho, J. (2013). *Negociação*. Lisboa: Sílabo
- Armstrong, M. (2016). *Armstrong's Handbook for Management and Leadership for HR*. (Vol. 1). London: Kogan Page
- Damasceno Correia, A. (2012). *Manual de Negociação*. (Vol. 1). Lisboa: Lidel
- Cunha, P. e Leitão, S. (2012). *Gestão Construtiva dos Conflitos*. (Vol. 1). Porto: Edições da Universidade Fernando Pessoa

##### **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**

Expositivo, estudos de caso, interrogativo e ativo.

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

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

##### **Língua de ensino**

Português

##### **Pré requisitos**

Não aplicável.

**Programas Opcionais recomendados**

Não aplicável.

**Observações**

---

**Docente Responsável**

Sílvio Manuel da  
Rocha Brito

Digitally signed by Sílvio Manuel  
da Rocha Brito  
Date: 2017.04.20 19:29:37 +01'00'

**Diretor de Curso, Comissão de Curso**

  
Conselho Técnico-Científico



