

Gestão de Recursos Humanos e Comportamento Organizacional

Licenciatura, 1º Ciclo

Plano: Despacho nº 1887/2016 - 05/02/2016

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(s)

Sílvio Manuel da Rocha Brito

Professor Adjunto

Objetivos de Aprendizagem

Analisar o conflito e a sua gestão na prática da resolução pacífica e construtiva de litígios.

Analisar a descrição dos conflitos e elaborar a sua prescrição normativa.

Elaborar formas preventivas do conflito nas organizações.

Solucionar os conflitos de forma construtiva.

Conteúdos Programáticos

1. O Conflito.
2. Gestão Construtiva de Conflitos.
3. A Negociação.
4. A mediação.

Metodologias de avaliação

Avaliação contínua: casos práticos 60%,e prova escrita 40%.

Avaliação por exame, prova escrita.

Dispensa da avaliação por exame quem obter um mínimo de 10 valores na avaliação contínua.

Software utilizado em aula

Whatsup

Estágio

Não aplicável.

Bibliografia recomendada

- Kindler, H. (1991). *A Gestão Construtiva dos Desacordos*. (Vol. 1). (pp. 1-97). Lisboa: Monitor - Edições Para Profissionais
- Cunha, P. e Leitão, S. (2012). *Gestão Construtiva de Conflitos*. (Vol. 1). (pp. 1-111). Porto: Edições Universidade Fernando Pessoa
- Damasceno Correia, A. (2012). *Manual de Negociação*. Lisboa: Lidel

- Crespo de Carvalho, J. (2019). *Negociação*. Lisboa: Sílabo

Coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos

Os conteúdos definidos são coerentes com os objetivos da unidade, na medida em que, permitem aos estudantes desenvolver competências de base, no âmbito da gestão de conflitos e negociação. Considerando a natureza da unidade curricular, os conteúdos estão de acordo com os objetivos de aprendizagem, ao nível de preparar o/a estudante para usar a negociação para gerir situações de conflito, contemplando uma primeira parte focada nos conflitos e uma segunda parte na negociação.

Metodologias de ensino

Activo, interrogativo. Discussão de casos práticos.

Coerência das metodologias de ensino com os objetivos

A orientação metodológica faz com que o discente venha a compreender a ligação entre as competências de negociação e mediação a adquirir para a prática da gestão de conflitos. Os resultados esperados consistirão numa maior eficácia durante o processo de aprendizagem, em termos de conhecimentos estruturais, atendendo ao facto de ser uma unidade curricular complementar ao domínio da gestão, cujo suporte pedagógico deverá ser orientado na relação de proximidade, entre docente e discentes.

Língua de ensino

Português, tutoria em Inglês

Pré requisitos

Não aplicável.

Programas Opcionais recomendados

Não aplicável.

Observações

Docente Responsável

Sílvio Manuel da Rocha Brito

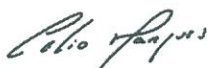
Assinado de forma digital por
Sílvio Manuel da Rocha Brito
Dados: 2019.02.20 12:07:40 Z

Diretor de Curso, Comissão de Curso

Maria Graciete da Purificação Reis
Henriques Honrado

Assinado de forma digital por
Maria Graciete da Purificação
Reis Henriques Honrado
Dados: 2019.02.20 12:28:02 Z

Conselho Técnico-Científico



Assinado de forma digital por
Célio Gonçalo Cardoso
Marques
Dados: 2019.04.22 12:38:08
+01'00'

