



# CATÓLICA

## INSTITUTO DE GESTÃO E DAS ORGANIZAÇÕES DA SAÚDE

### VISEU

**Licenciatura em Gestão (1º ciclo)      First Cycle Degree in Management**

**Unidade curricular:**

Opção II - Negociação

**Nº horas:** 30

**ECTS:** 4

**3.º ano**

**Curricular Unit:**

Option II - Negotiation

**No. hours:** 30

**ECTS:** 4

**3rd year**

**Docente responsável/ Regent Professor:**

Maria Zulmira Bessa Amorim Nascimento Cunha ([maria14276@gmail.com](mailto:maria14276@gmail.com))

**Objetivos da unidade curricular e competências a desenvolver**

No final da unidade curricular o aluno deve conseguir fazer parte integrante de um processo negocial, conseguindo analisar as componentes e características mais importantes desse processo de forma a tirar vantagens.

As competências a desenvolver são:

- Compreender a definição e a magnitude da negociação.
- Identificar as componentes e etapas necessárias para desenvolver o poder de negociação pessoal.
- Compreender os mecanismos diferenciados de preparação e de funcionamento dos processos negociais.
- Conhecer as estratégias e as técnicas de preparação, de condução e de autoavaliação das negociações.
- Compreender os fatores que afetam as negociações em ambientes de complexidade.

**Objectives of the curricular unit and competences to be developed**

At the end of the course, the student should be able to be an integral part of a negotiation process, being able to analyze the most important components and characteristics of this process to take advantage.

The skills to be developed are:

- Understand the definition and magnitude of the negotiation.
- Identify the components and steps necessary to develop personal bargaining power.
- Understand the different mechanisms for preparing and operating business processes.
- Know the strategies and techniques for preparing, conducting and self-assessing negotiations.
- Understand the factors that affect negotiations in complex environments.

## **Conteúdos Programáticos**

1. Definição de negociação e suas componentes
2. Competências de negociação
  - 2.1. Personalidade e a motivação
  - 2.2. Gestão de emoções e negociações contenciosas
  - 2.3. Estabelecer confiança e construir relacionamentos
  - 2.4. Poder, ética e reputação
3. Estilos, estratégias e técnicas alternativas de negociação
  - 3.1. Estágios da negociação
  - 3.2. Preparação da negociação
  - 3.3. Estratégias de negociação
  - 3.4. Táticas de negociação
  - 3.5. Criatividade, resolução de problemas e aprendizagem na negociação
4. Negociações Complexas
  - 4.1. Múltiplas partes e equipas
  - 4.2. Negociação intercultural
  - 4.3. Negociação no mundo virtual

## **Syllabus**

1. Definition of negotiation and its components
2. Negotiation skills
  - 2.1. Personality and motivation
  - 2.2. Emotions management and contentious negotiations
  - 2.3. Establish trust and build relationships
  - 2.4. Power, ethics and reputation
3. Alternative negotiation styles, strategies and techniques
  - 3.1. Negotiation stages
  - 3.2. Preparation for negotiation
  - 3.3. Negotiation strategies
  - 3.4. Negotiation tactics
  - 3.5. Creativity, problem solving and negotiation learning
4. Complex negotiations
  - 4.1. Multiple parts and teams
  - 4.2. Intercultural negotiation
  - 4.3. Trading in the virtual world

## **Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objectivos da unidade curricular**

Os conteúdos programáticos estão em coerência com o primeiro e segundo objetivos da unidade curricular dado que o programa foi concebido para abordar de forma integrada a negociação, começando com a análise de conceitos basilares e das componentes da negociação. Os conteúdos alusivos aos estilos, estratégias e técnicas alternativas de negociação estão de acordo com os terceiro e quarto objetivos. Em relação ao último objetivo, são abordados conteúdos referentes à complexidade negocial em determinados contextos.

### **Demonstration of the syllabus coherence with the curricular unit's objectives**

The syllabus contents are in coherence with the first and second objectives of the curricular unit since the program was designed to approach negotiation in an integrated way, starting with the analysis of basic concepts and the components of negotiation. The contents alluding to the alternative negotiation styles, strategies and techniques are in accordance with the third and fourth objectives. In relation to the last objective, contents related to the negotiation complexity in certain contexts are addressed.

### **Metodologias de ensino (avaliação incluída)**

Os conteúdos teóricos da unidade curricular serão expostos através de aulas ilustradas com casos práticos. Os estudantes serão motivados para aplicar as competências adquiridas através de atividades práticas, incluindo simulações, análise e discussão de estudos de caso e exercícios. A partilha de experiências será encorajada ao longo destas atividades. A avaliação contínua compreende a assiduidade (10%), participação nas atividades práticas (20%), trabalho de grupo, com apresentação dos resultados à turma (40%), teste escrito individual (30%). A avaliação final consta de um exame escrito individual (100%).

### **Teaching methodologies (including evaluation)**

The theoretical contents of the curricular unit will be exposed through illustrated classes with practical cases. Students will be motivated to apply the skills acquired through practical activities, including simulations, analysis and discussion of case studies and exercises. Sharing experiences will be encouraged throughout these activities. Continuous assessment includes attendance (10%), participation in practical activities (20%), integrative group work with presentation (40%), individual written test (30%). The final evaluation consists of an individual written exam (100%).

### **Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objectivos da unidade curricular**

As metodologias de ensino estão em coerência com os objetivos da unidade curricular dado que: 1) a exposição do programa associada à apresentação de casos práticos, simulações e resolução de exercícios possibilita uma explicitação adequada dos conteúdos face ao público-alvo, 2) a demonstração da relevância da negociação em contexto empresarial 3) apresentar e aplicar as técnicas e estratégias alternativas de negociação em diversos contextos. O regime de avaliação foi concebido para medir até que ponto as competências foram desenvolvidas.

### **Demonstration of the teaching methodologies coherence with the curricular unit's objectives**

The teaching methodologies are consistent with the objectives of the curricular unit since: 1) the exposure of the program associated with the presentation of practical cases, simulations and resolution of exercises allows an adequate explanation of the contents in relation to the target audience, 2) the demonstration the relevance of negotiation in a business context 3) to present and apply alternative negotiation techniques and strategies in different contexts. The assessment regime is designed to measure the extent to which competencies have been developed.

## **Bibliografia principal**

- Correia, A. (2019). Manual de estratégia negocial. Lidel.
- Malhotra, D. (2020). Negociação. Actual Editora.
- McSill, J. (2022). 5 lições de storytelling: Persuasão, negociação e vendas. DVS Editora.
- Simões, E. (2023). Negociação: Fundamentos, competências e prática. Edições Sílabo.
- Sousa, J. M. de. (2024). Negociação internacional: Técnicas e estratégias. Editora Senac São Paulo.
- Thompson, L. (2020). The mind and heart of the negotiator (7th ed.). Pearson.