



Serviço Público Federal
Universidade Federal de Santa Catarina
Centro Sócio-Econômico
Departamento de Ciências da Administração - Fone/Fax: 3721-9374.
CEP: 88.010-970 – Florianópolis - Santa Catarina

1. DADOS DE IDENTIFICAÇÃO:

Instituição: Universidade Federal de Santa Catarina

Curso: Ciências da Administração

Disciplina: Empreendimentos e Modelos de Negociação

Professor: Marcos Abilio Bosquetti

E-mail: marcos.bosquetti@cse.ufsc.br

Código: CAD5235

Carga Horária: 72h

Créditos: 04

Pré-requisito(s): não há

Período: 9ª Fase

Ano: Disciplina Semestral

2. EMENTA:

O Empreendedor. Oportunidades. Conceitos Básicos de Negociação. Etapas do Processo de Negociação. Táticas. Análise de Resultados dos Empreendimentos e das Negociações.

3. OBJETIVO GERAL DA DISCIPLINA:

Ao término do curso desta disciplina, os alunos deverão estar capacitados para lidar com os diversos elementos que estão inseridos em um processo de negociação em diferentes tipos de empreendimentos.

4. OBJETIVO(S) ESPECÍFICO(S) DA DISCIPLINA:

Capacitar tecnicamente os alunos para atuar na criação, implantação, administração e revitalização de empreendimentos, utilizando a negociação como instrumento para gerar valor agregado e satisfação das necessidades dos clientes.

5. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

1) Introdução e Contextualização

- Contextualização, definições e conceitos básicos sobre o tema
- Empreendedorismo e negociação.
- Comportamento do empreendedor.

2) Oportunidades

- Idéias Inovadoras e Oportunidades Empreendedoras.
- Avaliação de Oportunidades.

3) Negociação

- Pressupostos de negociação.
- Processo da negociação.
- Estratégias de negociação.

4) Análise dos resultados

- Avaliação dos resultados da negociação e do Empreendimento.

6. METODOLOGIA DO TRABALHO:

Exposição dialogada e contextualizada, dinâmica de negociação empresarial, exercícios em grupos, análise e discussão de textos, discussão de casos práticos, apresentação e discussão de vídeos, apresentação de trabalhos elaborados em equipe, palestra de especialistas convidados, encontros virtuais em fóruns de discussão.

7. SISTEMA DE AVALIAÇÃO:

Nota final de avaliação:

- Participação em sala de aula: 1,0 ponto (10%)
- Avaliação individual, dissertativa e sem consulta: 4,0 pontos (40%)
- Apresentação de trabalhos realizados ao longo da disciplina: 5,0 pontos (50%)

Nota final mínima exigida para aprovação: 6,0 pontos

Frequência mínima exigida para aprovação: 75% das aulas

8. ATENDIMENTO EXTRACLASSE:

Na sala 132 do CSE mediante agendamento por e-mail: marcos.bosquetti@cse.ufsc.br.

9. BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

DORNELAS, José; TIMMONS, Jeffry & SPINELLI, Stephen. *Criação de Novos Negócios: empreendedorismo para o século 21*. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier, 2010.

WATKINS, Michael. *Harvard Business Essentials: Negociação*. 5.ed. Rio de Janeiro: Record, 2008.

10. BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

DEGEN, Ronald Jean. *O Empreendedor: fundamentos de iniciativa empresarial*. São Paulo: McGraw-Hill, 1989.

MARTINELLI, Dante & ALMEIDA, Ana Paula. *Negociação e Solução de Conflitos: do impasse ao ganha-ganha*. São Paulo: Atlas, 2006.

OCHMAN, Renato. *Vivendo a Negociação*. São Paulo: Saraiva, 2009.

SUBRAMANIAN, Guhan. *Negotiauctions: grandes estratégias para vencer negociações complexas e leilões*. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier, 2010.

SHELL, Richard G. *Negociar é Preciso: estratégias de negociação para pessoas de bom senso*. Rio de Janeiro: Campos/Elsevier, 2001.

STEELE, Paul; MURPHY, John & RUSSELL, Richard. *Negócio Fechado! A arte da negociação*. São Paulo: Makron Books, 1991.