

Plano de Ensino

Curso Tecnologia em Comércio Exterior			Semestre/Ano 2o Semestre/2019
Disciplina Negócios Internacionais			Sigla CEI004
Carga Horária Semanal 4	Carga Teórica 4	Carga Prática 0	Carga Horária Semestral 80
Professor SANDRA DE OLIVEIRA SOARES CARDOSO			
Ementa Globalização e estratégia global. A dinâmica competitiva nos mercados globalizados. O processo de internacionalização de empresas: riscos da multinacionalização, estratégias cooperativas. Blocos econômicos e suas relações comerciais. Inserção da organização no mercado internacional. Perfil do executivo internacional.			
Objetivo Compreender o processo de globalização, a integração dos blocos econômicos, o processo de comércio internacional e suas relações.			
Metodologia Expositiva e dinâmica de grupo Expositiva expositiva Dinâmica Avaliação Avaliação do conhecimento adquirido Avaliação para alunos que perderam a P1 ou P2			
Critérios de Avaliação Fórmula : $(P1 + P2 + TP)/3$ Legendas : Prova 1 - - Prova 1 Prova 2 - - Prova 2 Trabalho Prático - - Trabalho Prático			
Plano de Aula 1 Apresentações e Negociação: a mente e o coração e As diferentes formas de negociar -> Apresentações; Professora, Alunos e Disciplina Definição Competência essencial Armadilhas da Negociação Por que as pessoas são negociadores ineficazes? Derrubando mitos sobre a negociação 2 Falando sobre Cultura -> Cultura brasileira e Internacional 3 Falando sobre Etiqueta -> Princípios básicos da etiqueta 4 Negociação Transcultural e Características básicas dos Negociadores -> aprendendo sobre as culturas definindo cultura Valores culturais e normas de negociação desafios fundamentais da negociação intercultural Perfil dos Negociadores de diversos Países Atividade em Grupo 5 Preparação: o que fazer antes da negociação e Negociação distributiva: dividindo o montante -> Ponto de reserva Pontos focais Custos perdidos Etapas da negociação a zona de barganha e a dança da negociação Estratégias para dividir o montante O poder de ser justo Divisão sábia do montante 6 A negociação ganha-ganha: aumentando o montante e Cena de Negociação -> O que é Os erros mais comuns Estratégias que não funcionam Estratégias que funcionam Apresentação de cenas de negociação para contextualizar com a classe 7 Desenvolvendo um estilo de negociação -> Conhecendo diversos estilos 8 Apresentação Entrevista William Ury -> Apresentação e contextualização da entrevista com a classe 9 Prova P1 -> Avaliação dos conhecimentos adquiridos pelos alunos 10 Estabelecendo confiança e construindo um relacionamento -> O lado humano do ganha-ganha A confiança como pilar da negociação Três formas de confiança em relacionamentos Reputação Relacionamentos em negociações			
Responsável pela Disciplina		Coordenador pelo Curso	
SANDRA DE OLIVEIRA SOARES CARDOSO		LUCIANA NOGUEIROL LOBO MARCONDES	
27/08/19		27/08/19	

Plano de Ensino

- 11 Poder, persuasão e ética -> Explorando o seu poderTáticas de persuasãoNegociação ética
- 12 Criatividade e resolução de problemas em negociações -> Criatividade na negociaçãoQual o seu modelo mental de negociação?Acordos criativos de negociaçãoEstratégias criativas de negociação
- 13 Múltiplas partes, coalizações e equipes -> Analisando negociações com várias partes envolvidas Negociações multipartesCoalizõesNegociações entre partes principais e agentesRelacionamentos com representadosNegociação em equipeNegociação Intergupal
- 14 Negociando via tecnologia da informação -> Modelo lugar-tempo de interação socialtecnologia da informação e seus efeitos sobre o comportamento socialEstratégias para melhorar negociações mediadas por tecnologia
- 15 Negociações tácitas e dilemas sociais -> O negócio como um dilema socialMitos comuns sobre a tomada de decisão interdependenteO dilema do prisioneiroDilemas Sociais
- 16 Contexto internacional das negociações -> Cultura como elemento da negociaçãoAs negociações globais subordinadas pela culturaNegociação x cultura nacional x experiência em negociação
- 17 Apresentação trabalhos -> Apresentação dos trabalhos
- 18 Prova P2 -> Aplicação da prova P2
- 19 Prova P3 -> Aplicação da prova P3
- 20 Fechamento das Notas e Faltas e despedida dos alunos e Semana Apresentação TCC -> Fechamento das notas e faltas

Bibliografia Basica

Bibliografia Complementar

CAVUSGIL, S T; KNIGHT, G e RIESENBERG, J. R. Negócios Internacionais: estratégias: Gestão e novas realidades. Pearson, 2009. ELLO, José C. Martins F. de. Negociação baseada em estratégia. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 2012.
MARTINELLI, Dante P.; ALMEIDA, Ana Paula de. NEGOCIAÇÕES E SOLUÇÃO DE CONFLITOS. São Paulo: Atlas, 2015.

Bibliografia Referencia

ANDRADE, Rui Otávio B. de; ALYRIO, Rovigati Danilo; MACEDO, Marcelo Álvaro da Silva. Princípios de Negociação - Ferramentas e Gestão. São Paulo: Atlas, 2007. ANDRADE, Rui Otávio B. de; ALYRIO, Rovigati Danilo; VILAS BOAS, Ana Alice. Cultura e Ética na Negociação Internacional. São Paulo: Atlas, 2006
FERREIRA, Gonzaga. Negociação: como usar a inteligência e a racionalidade. São Paulo: Atlas, 2008. QUINTEROS, Marcela Cristina; MOREIRA, Luiz Felipe V; SILVA, André Luiz Reis da. As Relações Internacionais da América Latina. Relações Internacionais. Vozes, 2010.
THOMPSON, Leigh L. O negociador. 3a. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

Responsavel pela Disciplina

SANDRA DE OLIVEIRA SOARES CARDOSO

27/08/19

Coordenador pelo Curso

LUCIANA NOGUEIROL LOBO MARCONDES

27/08/19