

Identificação da Componente	
Componente Curricular: Gestão de Conflitos e Negociação	Código: SL4195

Ementa
Conflito e Negociação. Fontes do conflito. Transições na Conceituação de conflitos. O processo do Conflito. Estratégia de negociação. Gestão e mediação de conflito.

Objetivos
<p>Objetivo Geral: Possibilitar a discussão sobre temas ligados a gestão de conflitos, bem como ministrar conteúdos que ao final do semestre os discentes sejam capazes de definir conflito, descrever o processo do conflito e entender sobre estratégias de negociação.</p> <p>Objetivos Específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Abordar a transição da conceituação e da visão de conflito; - Identificar os estágios do processo do conflito; - Refletir sobre o gerenciamento de conflitos entre grupos; - Analisar estratégias de conflito e negociação.

Referências Bibliográficas Básicas
<p>MARTINELLI, Dante P. Negociação empresarial: enfoque sistêmico e visão estratégica. Barueri: Manole, 2015.</p> <p>ROBBINS, Stephen P.; JUDGE, Timothy A.; SOBRAL, Felipe. Comportamento organizacional: teoria e prática no contexto brasileiro. 14. ed. São Paulo: Pearson Financial Times – Prentice Hall, 2010.</p> <p>VECCHIO, Robert P. Comportamento organizacional. Tradução da 6ª edição norte americana. São Paulo: Cengage Learning, 2008.</p>

Referências Bibliográficas Complementares
<p>BURBRIDGE, Anna; BURBRIDGE, Marc. Gestão de conflitos: desafio do mundo corporativo. Editora Saraiva, 2012.</p> <p>LEWICKI, Roy; SAUNDERS, David; MINTON, John. Fundamentos da negociação. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2002.</p> <p>LIMONGI FRANÇA, Ana Cristina. Práticas de recursos humanos: conceitos, Ferramentas e procedimentos. São Paulo: Atlas: 2007.</p> <p>OLIVEIRA, Marco. Comportamento organizacional para a gestão de pessoas. São Paulo: Saraiva, 2010.</p> <p>VERGARA, Sylvia Constant. Gestão de pessoas. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2007.</p> <p>WEISS, Donald. Como resolver ou evitar conflitos no trabalho. São Paulo: Nobel, 1994.</p>