



SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL  
UNIVERSIDADE DO SUL E SUDESTE DO PARÁ  
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

DISCIPLINA: <b>Negociação e Tomada de Decisão</b>			CARGA HORÁRIA (h)			
				TEÓRICA	PRÁTICA	TOTAL
			SEMANAL	3	1	4
			SEMESTRAL	51	17	68
CARÁTER	CODIGO	PERÍODO	PRÉ-REQUISITOS	FACULDADE		
Obrigatória	ADM01028	Sexto	Não há	ADMINISTRAÇÃO		

EMENTA:

Estudo de tomada de decisões, as técnicas, etapas, fatores que influenciam e determinam resultados e processo de tomada de decisões através dos modelos auren uris, masp (metodologia de análise e soluções de problemas, e ciclo pdca. O processo de negociação. Mediação no ambiente organizacional. Análise das variáveis intervenientes no processo. Aspectos éticos, morais e emocionais envolvidos. O processo de tomada de decisão. Atividades voltadas para práticas extensionistas.

**BIBLIOGRAFIA BÁSICA:**

1. LIMA, José Guilherme H. **Gestão De Negociação: Como Conseguir O Que Se Quer Sem Ceder O Que Não Se Deve.** 2ªed. Saraiva, 2007.
2. ANDRADE, Rui Otávio B. de; ALYRIO, Rovigati Danilo; MACEDO, Marcelo Álvaro da Silva. **Princípios de Negociação – Ferramentas E Gestão.** São Paulo: Atlas, 2007.
3. MELLO, Jose C. M. F. **Negociação – baseada em estratégia.** Atlas, 2012.

**BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR**

1. SILVA, Luiz M. de A. da. **Tomada de decisão em pequenas empresas.** São Paulo: Cobra, 2004.
2. SALIGNAC, Ângelo Oliveira. **Negociação em Crises - Atuação Policial Na Busca.** Icone, 2011.
3. BARROS, Jorge Pedro Dalledonne. **Negociação.** São Paulo: Senac, 2009.
4. PESSOA, Carlos. **Negociação Aplicada.** Atlas, 2009.
5. BURBRIDGE, Marc R.; COSTA, Sérgio de F.; LIMA, José Guilherme de H. L.; MOURÃO, Alessandra Nascimento S.F.; MANFREDI, Denise. **Gestão de negociação.** 2ª ed. Saraiva, 2007.