Escola Superior de Gestão de Tomar **Ano letivo:** 2025/2026

Gestão de Empresas
Licenciatura, 1º Ciclo
Plano: Despacho nº 3393/2016 - 04/03/2016

Ficha da Unidade Curricular: Liderança e Negociação
ECTS: 4; Horas - Totais: 108.0, Contacto e Tipologia, TP:45.0;
Ano | Semestre: 3 | S2
Tipo: Obrigatória; Interação: Presencial; Código: 9152333
Área Científica: Recursos Humanos

Docente Responsável
Maria Fernanda Pires Aparício
Professor Adjunto

Objetivos de Aprendizagem

Apresentar as diversas abordagens e teorias de liderança e negociação e discutir a sua importância para a gestão.

Conteúdos Programáticos

1. Liderança
1.1.Introdução: Gestão e Liderança.
1.2.Metáforas Organizacionais e Paradigmas de Governação Organizacional.
1.3. Abordagens do estudo da liderança: Traços e Comportamentos.
1.4. Teorias e Modelos de Liderança
1.5. Teoria da Troca Líder-Membro.
1.6. Liderança Transformacional e Carisma.
1.7. Liderança de Equipas de trabalho.
1.8. O Papel do Líder de Equipas
1.9 As Atitudes do Líder
1.10. A Delegação
1.11. A Definição Objectivos
1.12. O Acompanhamento e Controlo
1.13. A relação da liderança com outras variáveis

organizacionais.
2. Negociação
2.1. Introdução à Negociação
2.2. A importância da Negociação
2.3. Princípios Básicos da Negociação
2.4. Fases da Negociação
2.5. Estratégias e Táticas de Negociação
2.6. Dilema do Negociador

Metodologias de avaliação

Avaliação contínua, através dos seguintes elementos:
i) 50% presenças do aluno em aulas presenciais e realização de exercícios ou trabalhos + trabalho em grupo sobre um líder com apresentação oral:40% peso na avaliação final.
ii) Uma Frequência escrita : com peso na avaliação final de 60% cada.
Na frequência é necessário obter a nota mínima de 9,5 valores.

São aprovados e dispensados de exame os alunos cuja classificação final seja igual ou superior a 9,5 correspondente à média ponderada obtida nos elementos anteriores i) e ii).

Avaliação por exame: prova escrita (100%).

Software utilizado em aula

Microsoft Teams.

Estágio

Não aplicável.

Bibliografia recomendada

- C. Maxwell, J. (2008). *As 21 leis irrefutáveis da liderança*. (Vol. 1).. Smarttbook. Lisboa
- Cunha, M. e Rego, A. (2005). *Liderar*. (Vol. 1).. Dom Quixote. Lisboa
- Cunha, P. e Leitão, S. (2021). *Manual de Gestão Construtiva de Conflitos*. (Vol. 1).. 3ª Edição, Edições Univ. Fernando Pessoa. Lisboa
- Goleman, D. (2001). *Inteligência Emocional*. (Vol. 1).. Temas e Debates. Lisboa
- Goleman, D. (2002). *Novos Líderes. A INTELIGÊNCIA eMOCIONAL NAS ORGANIZAÇÕES*. (Vol. 1).. Gradiva. Lisboa
- Goleman, D. (2015). *Como ser um líder*. (Vol. 1).. Temas e Debates. Lisboa
- Isoldi, A. e Canuto, M. (2019). *Manual de Solução de Conflitos*. (Vol. 1).. 1ª Edição, Edições ser mais. S. Paulo
- Jesuíno, J. (1996). *Processos de Liderança*.. 1ª Edição, Horizonte. Lisboa
- Lopes, M. e Rego, A. (2004). *Organizações positivas*. (Vol. 1).. Sílabo. Lisboa
- Maxwell, J. (2007). *O Líder 360º*. (Vol. 1).. Thomas Nelson Brasil. Rio de Janeiro
- Northouse, P. (2013). *Leadership: Theory and Practice*... 1ª Edição, Sage.. Thousand Oaks
- Rego, A. & Cunha, M.P, .. (2003). *A Essência da Liderança*.. 1ª Edição, Editora RH. Lisboa
- Siqueira, T. (2022). *Resolução de Conflitos*. (Vol. 1).. Editora Matrix. S. Paulo
- White, E. (2006). *O Líder Eficaz*. (Vol. 1).. Edições clio. S. Paulo

Coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos

Os conteúdos definidos são coerentes com os objetivos da unidade curricular, na medida em que, permitem aos Alunos consolidar e aprofundar conhecimentos e competências, no âmbito da Liderança e Negociação, focando os conceitos e teorias atuais e emergentes.
O objetivo é que o aluno fique a compreender o papel e a importância da Liderança e da Negociação no contexto das organizações.

Metodologias de ensino

A metodologia de ensino corporiza aulas teórico-práticas. Dá-se ênfase aos métodos: expositivo, para apresentação dos quadros teóricos de referência e participativo com análise e resolução de exercícios e casos práticos para uma melhor compreensão.

Coerência das metodologias de ensino com os objetivos

A adoção das metodologias preconizadas permitirá aos alunos: adquirirem conhecimentos, compreenderem a importância da Liderança e da Negociação no contexto empresarial e aplicarem os conhecimentos em situações novas.

Língua de ensino

Português

Pré-requisitos

Não aplicável.

Programas Opcionais recomendados

Não aplicável.

Observações

Objetivos de Desenvolvimento Sustentável:

5 - Alcançar a igualdade de género e empoderar todas as mulheres e raparigas;
10 - Reduzir as desigualdades no interior dos países e entre países;

Docente responsável

Fernanda Aparício

Assinado de forma digital por Fernanda Aparício
Dados: 2026.03.10 18:57:19 Z