

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

João Pedro Dias Fontes da Costa

Professor Adjunto

Docente(s)

João Pedro Dias Fontes da Costa

Professor Adjunto

Objetivos de Aprendizagem

Apresentar as diversas abordagens e teorias de liderança e negociação e discutir a sua importância para a gestão. Contribuir para os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), especificamente a Igualdade de Género (5) e Reduzir as desigualdades (10) nos processos de GRH nas organizações.

Objetivos de Aprendizagem (detalhado)

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

Conteúdos Programáticos

1. Introdução: Gestão e Liderança.
2. Metáforas Organizacionais e Paradigmas de Governação Organizacional.
3. Abordagens do estudo da liderança: Traços e Comportamentos.
4. Teoria da Troca Líder-Membro.

5. Liderança Transformacional e Carisma.
6. Liderança de Equipas de trabalho.
7. A relação da liderança com outras variáveis organizacionais.
8. Introdução à negociação
9. Dilema do Negociado

Conteúdos Programáticos (detalhado)

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) Avaliação em aula (realização de exercícios ou trabalhos): 20% peso na avaliação final.
- ii) Duas Frequências: com peso na avaliação final de 40% cada.

Em qualquer uma das frequências é necessário obter a nota mínima de 8 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

Não aplicável.

Estágio

Não aplicável.

Bibliografia recomendada

- Jesuíno, J. (1996). *Processos de Liderança* . 1ª Edição, Horizonte. Lisboa
- Rego, A. & Cunha, M.P, .. (2003). *A Essência da Liderança* . 1ª Edição, Editora RH. Lisboa
- Carvalho, J. (2016). *Negociação* . 5ª Edição, Edições Sílabo. Lisboa
- Northouse, P. (2013). *Leadership: Theory and Practice* . 1ª Edição, Sage.. Thousand Oaks

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

Docente responsável
