Escola Superior de Gestão de Tomar **Ano letivo:** 2019/2020

Gestão de Recursos Humanos e Comportamento Organizacional
Licenciatura, 1º Ciclo
Plano: Despacho nº 1887/2016 - 05/02/2016

Ficha da Unidade Curricular: Gestão de Conflitos e Negociação
ECTS: 6; Horas - Totais: 162.0, Contacto e Tipologia, TP:60.0; OT:15.0;
Ano | Semestre: 3 | S2
Tipo: Obrigatória; Interação: Presencial; Código: 964035
Área Científica: Recursos Humanos

Docente Responsável
Sílvio Manuel da Rocha Brito
Professor Adjunto

Docente(s)
Sílvio Manuel da Rocha Brito
Professor Adjunto

Objetivos de Aprendizagem

Analisar o conflito e a sua gestão na prática da resolução pacífica e construtiva de litígios.
Analisar a descrição dos conflitos e elaborar a sua prescrição normativa.
Elaborar formas preventivas do conflito nas organizações.
Solucionar os conflitos de forma construtiva.

Conteúdos Programáticos

1. O Conflito.
2. Gestão Construtiva de Conflitos.
3. A Negociação.
4. A mediação.

Conteúdos Programáticos (detalhado)

1.Delimitação do conceito de conflito; Níveis de análise e categorias de conflito; Fatores

geradores de conflitos, Funcionamento de situações conflituais; Conflitos como risco e como oportunidade.
2. Princípios da gestão e da resolução de conflitos; Estilos de gestão de conflito e as suas diferentes taxonomias; Obstáculos à gestão de conflitos; Competências necessárias à gestão construtiva dos conflitos.
3. Definição de negociação,tipos e fases, eficácia cognitiva e comportamental. Estratégias e táticas.
4. Natureza da mediação, características e tipos; Vantagens e limites; Modelos, etapas e fatores.

Metodologias de avaliação

Avaliação contínua: casos práticos 60%,e prova escrita 40%.
Avaliação por exame prova escrita.
Dispensa da avaliação por exame quem obter um mínimo de 10 valores na avaliação contínua.

Software utilizado em aula

WhatsApp

Estágio

Não aplicável.

Bibliografia recomendada

- Crespo de Carvalho, J. (2013). *Negociação* Lisboa: Sílabo
- Damasceno Correia, A. (2019). *Manual de Negociação* (pp. 1-316).Lisboa: Lidel
- Cunha, P. e Leitão, S. (2012). *Gestão Construtiva de Conflitos* (Vol. 1). (pp. 1-111).Porto: Edições Universidade Fernando Pessoa
- Kindler, H. (1991). *A Gestão Construtiva dos Desacordos* (Vol. 1). (pp. 1-97).Lisboa: Monitor - Edições Para Profissionais

Coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos

Os conteúdos definidos são coerentes com os objetivos da unidade, na medida em que, permitem aos estudantes desenvolver competências de base, no âmbito da gestão de conflitos e negociação.
Considerando a natureza da unidade curricular, os conteúdos estão de acordo com os objetivos de aprendizagem, ao nível de preparar o/a estudante para usar a negociação para gerir situações de conflito, contemplando uma primeira parte focada nos conflitos e uma segunda parte na negociação.

Metodologias de ensino

Activo, interrogativo. Discussão de casos práticos.

Coerência das metodologias de ensino com os objetivos

A orientação metodológica faz com que o discente venha a compreender a ligação entre as competências de negociação e mediação a adquirir para a prática da gestão de conflitos. Os resultados esperados consitirão numa maior eficácia durante o processo de aprendizagem, em termos de conhecimentos estruturais, atendendo ao facto de ser uma unidade curricular complementar ao domínio da gestão, cujo suporte pedagógico deverá ser orientado na relação de proximidade, entre docente e discentes.

Língua de ensino

Português

Pré-requisitos

Não aplicável.

Programas Opcionais recomendados

Não aplicável.

Observações

Docente responsável

Sílvio Manuel da Rocha Brito

Assinado de forma digital por Sílvio Manuel da Rocha Brito
Dados: 2019.09.12 19:23:45 +01'00'