



Serviço Público Federal
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Sul-rio-grandense
Pró-Reitoria de Ensino

DISCIPLINA: Técnicas de Negociação	
Vigência: a partir de 2010/1	Período letivo: 4º semestre
Carga horária total: 30h	Código: P3454
Ementa: Os conhecimentos sobre o que é negociar e das principais etapas que envolvem uma negociação (comunicação, preparação, desenvolvimento e fechamento).	

Conteúdos

UNIDADE I – O que é Negociar

- 1.1 Tipos de negociação
- 1.2 Requisitos para um bom negociador
- 1.3 Estratégias e táticas de negociação

UNIDADE II – A Comunicação na Negociação

- 2.1 Tipos de comunicação
- 2.2 Componentes influenciadores

UNIDADE III – Objeções

- 3.1 Como lidar com objeções
- 3.2 Concessões
- 3.3 Impasses

UNIDADE IV – Negociação

- 4.1 Preparação da negociação
- 4.2 Desenvolvimento da negociação
- 4.3 Fechamento da negociação

Bibliografia básica

ANDRADE, R. B.; MACEDO, M. A. S. **Princípios de Negociação: Ferramentas e Gestão**. São Paulo: Atlas, 2004.
LAURENTE, Louis. **Como conduzir discussões e negociações**. São Paulo: Nobel, 1991.
MARCONDES, Odino. **Como chegar a excelência em negociação**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2003.

Bibliografia complementar

BURDRIGE, R. M.; COSTA, S. F.; LIMA, J. G. H. **Gestão da negociação**. São Paulo: Saraiva, 2005.
TUPINIQUIM, Armando Correa. **Negociação Inteligente no Mercado Competitivo**. São Paulo: Ômega, 2001.