

**NOTA: O preenchimento desta ficha deve ser realizado em bilingue (português e inglês) e o número de caracteres limite deve ser respeitado.**

## **1. Caracterização da Unidade Curricular**

### **1.1. Designação da unidade curricular**

Title of curricular unit:

*Campo alfanumérico (1.000 carateres).*

Negociação e Conflito

*Negotiation and Conflicts*

### **1.2. Sigla da área científica em que se insere**

Acronym of scientific area:

*Campo alfanumérico (100 carateres).*

S

### **1.3. Duração**

Duration:

*Campo alfanumérico (100 carateres).*

1/2 Semestre

1/2 Semester

### **1.4. Horas de trabalho**

Work hours:

*Campo alfanumérico (100 carateres).*

13

### **1.5. Horas de contacto**

Contact hours:

*Campo alfanumérico (100 carateres).*

9

### **1.6. ECTS**

ECTS

*Campo alfanumérico (100 carateres).*

0,5

### **1.7. Observações**

Observations:

*Campo alfanumérico (1.000 carateres).*

**2. Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular (preencher o nome completo).**

Responsible teaching staff member and lecturing load in the curricular unit (fill in the fullname):

*Campo alfanumérico (1.000 caracteres).*

*Marisa Gaspar*

Carga Letiva: 9 Horas

Teaching Load: 9 Hours

**3. Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular.**

Other teaching staff and lecturing load in the curricular unit:

*Campo alfanumérico (1.000 caracteres).*

**4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes).**

Learning outcomes of the curricular unit:

*Campo alfanumérico (1.000 caracteres).*

PT\_\_\_\_\_

*Após a conclusão deste curso, os alunos deverão adquirir:*

- Conhecimento das principais estratégias, construtos e ferramentas de negociação;*
- Compreender os jogos de negociação e os pressupostos da teoria dos jogos;*
- Compreensão das diferenças interculturais em questões de negociação;*
- Ferramentas de autoavaliação*
- Pensamento crítico sobre o processo de negociação*

EN\_\_\_\_\_

*With this course, students will acquire:*

- Knowledge of the main negotiation strategies, constructs and tools*
- Understanding negotiation games and game theory assumptions*
- Understanding of cross-cultural differences in negotiation issues*
- Self-assessment tools*
- Critical thinking on the negotiation process*

## **5. Conteúdos programáticos.**

Syllabus:

*Campo alfanumérico (1.000 caracteres).*

PT \_\_\_\_\_

1. Estratégia em negociação
  - Compromissos estratégicos e estratégias ótimas
  - Avaliação e troca
  - Pacotes/Cabazes negociais
  - Heurísticas e vieses comuns
2. Comunicação e persuasão
  - Gestão de conflito e de-escalamento
  - Aspetos relacionais da negociação
  - Princípios de persuasão
  - Discussões
3. Dinâmicas de poder em negociação
  - Posições iniciais e convergência iterativa
  - Negociações únicas vs. repetidas
  - Negociações entre vários parceiros
  - Negociações sob assimetrias de informação
  - Negociações e acordos interculturais

1. Strategy in negotiation
  - Strategic commitments and optimal strategies
  - Valuation and exchange
  - Negotiation bundles/packages
  - Heuristics and most common biases
2. Communication and persuasion
  - Conflict management and de-escalation
  - Relational aspects of negotiation
  - Principles of persuasion
  - Arguments
3. Power dynamics in negotiation
  - Initial propositions and iterative convergence
  - One shot vs. repeated negotiations
  - Multiple party negotiation
  - Negotiation under asymmetric information
  - Cross cultural negotiation and agreement

## **6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular.**

*Demonstration of the syllabus coherence with the curricular unit's learning objectives.*

*Campo alfanumérico (1.000 caracteres).*

Os conteúdos programáticos visam a aprendizagem através da prática negocial aplicada. Conceitos, heurísticas e melhores práticas de negociação em cenários interculturais, de conflito, com vários intervenientes, de interação repetida, ou em situações de assimetria de informação são desenvolvidos em conjugação com competências de pensamento crítico, interpessoais e de comunicação.

*The contents of the course intend to stimulate learning through applied negotiation practice. Concepts, heuristics, and best practices for negotiation in intercultural, conflict, multi-party, repeated interaction, or information asymmetry scenarios are developed in conjunction with critical thinking, interpersonal, and communication skills competencies.*

## **7. Metodologias de ensino (avaliação incluída).**

Teaching methodologies (including evaluation):

*Campo alfanumérico (1.000 caracteres).*

A avaliação do módulo pondera o desempenho do aluno e a participação nas atividades e exercícios do curso. Demonstrações de desenvolvimento e progresso pessoal ocorridos durante o módulo são igualmente valorizados.

*Module evaluation considers the performance and the participation of the student in the course activities and exercises. Demonstrations of student development and progress in the duration of the module are also valued.*

## **8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular.**

Demonstration of the coherence between the teaching methodologies and the learning outcomes.

*Campo alfanumérico (3.000 caracteres).*

A coerência referida é exemplificada através do uso de discussão, aprendizagem grupal e simulação como instrumentos metodológicos que favorecem a aprendizagem de conteúdos.

*This coherence is exemplified by the use of discussion, group learning and simulation as methodological tools that enhance the learning of contents.*

## **9. Bibliografia de consulta/existência obrigatória.**

Bibliography (Mandatory resources):

*Campo alfanumérico (1.000 caracteres).*

Lewicki, R.J., Barry, B., & Saunders, D.M. (2015). Negotiation (7th Ed.). New York: McGraw-Hill.