



UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA
INSTITUTO DE ECONOMIA
CURSO DE GRADUAÇÃO
BACHARELADO EM RELAÇÕES INTERNACIONAIS



FICHA DE DISCIPLINA

DISCIPLINA: Negociações Internacionais

CÓDIGO: GRI043

UNIDADE ACADÊMICA: Faculdade de Gestão e Negócios - FAGEN

PERÍODO/SÉRIE: 7º Período

CH TOTAL
TEÓRICA:
60

CH TOTAL
PRÁTICA:
-

CH TOTAL:
60

OBRIGATÓRIA: (x)

OPTATIVA: ()

OBS: disciplina semestral

PRÉ-REQUISITOS: -

CÓ-REQUISITOS: -

OBJETIVOS

Ao final da disciplina, o aluno deverá ser capaz de compreender os principais conceitos e abordagens analíticas presentes na teoria das negociações internacionais, bem como os enfoques políticos dos processos de negociações multilaterais.

EMENTA

Planejamento negocial. Gerenciamento estratégico da informação. Variáveis de um processo de negociação. Ética na negociação. Avaliação de riscos e resultados na negociação. Negociações empresarial, sindical e internacional. Técnicas de negociação de contratos internacionais, tratados, resoluções de organizações internacionais e projetos internacionais.

DESCRIÇÃO DO PROGRAMA

Unidade I: Dinâmica: das Negociações Internacionais.

- 1.1. Atores: número e tipo de atores
- 1.2. Processos: padrões decisórios
- 1.3. Fases: pré-negociações, negociações, acordo e implementação
- 1.4. Padrões de estratégias/tipo de barganha

Unidade II: Principais Conceitos

- 2.1. BATNA
- 2.2. -FOTE (Full, Open, Truthful Exchange)
- 2.3. Barganhas distributivas/integrativas
- 2.4. - Natureza da barganha e do objeto

Unidade III: Poder e Negociações Internacionais

Unidade IV: Ética, Justiça e lealdade em Negociações Internacionais

Unidade V: Processo Decisório e Liderança em Processos de Negociação

Unidade VI: Teoria das Coalizões (formação de coalizões)

Unidade VII: Negociação do Ponto de Vista do Contexto e Processo

Unidade VIII: Negociação do Ponto de Vista do Conflito: Solução de Conflitos

BIBLIOGRAFIA

ALBIN, Cecília. *Justice and Fairness in International Negotiation*. Cambridge University Press, 2001. Cap.2 ("Just or fair? An analytical framework") pp. 24 a 53.

DUPONT, Christophe (1994). "Coalition Theory: using power to build cooperation", in ZARTMAN, Willian (org.): *International Multilateral Negotiation*, parte II, cap. 7, pp. 148-177.

FISHER, Schneider, Borgwardt e Ganson: *Coping With International Conflict*. New York, editora Prentice Hall, 1997.

MACEDO, Marcelo Alvares da Silva, et al.: *Princípios de Negociação: Ferramentas e Gestão*. São Paulo, editora Atlas, 2007.

SPECTOR, Bertam. "Decision Theory: *Diagonosing Strategic Alternatives and Outcome Trade-Offs*", in Willian Zartman (org.): *International Multilateral Negotiation*, Parte II, cap. 3, pp. 73-94.

UNDERDAL, Arild. "Leadership Theory: Rediscovering the arts of management", in WILLIAN ZARTMAN (org.): *International Multilateral Negotiation*, 1994. cap. 8, pp. 178-197

ZAJDSZNAJDER, L. *Teoria e Prática da Negociação*. 2ª edição, Rio de Janeiro, Editora José Olimpio, 1988.

ZARTMAN, Willian (org.). *International Multilateral Negotiation*, cap. 10 "The Elephant and the Holograph: Toword a Theoretical Synthesis and Paradigm", pp. 231-222.

ZARTMAN, Willian and RUBIN, Jeffrey Z. *Power and Negotiation*. The University of Michigan Press and International Institute for Applied Systems Analysis: An Arbor, 2000.

APROVAÇÃO

____ / ____ / ____

Carimbo e assinatura do Coordenador do curso

____ / ____ / ____

Carimbo e assinatura do Diretor da Unidade Acadêmica (que oferece a disciplina)