



PLANO DE ENSINO	SEMESTRE LETIVO
	2020/1

CURSO		PERÍODO LETIVO		
Superior de Tecnologia em Gestão Pública		5º semestre		
COMPONENTE CURRICULAR	C. H. (Horas)	CARGA HORÁRIA (Aulas)		
		TEÓRICA	PRÁTICA	TOTAL
Negociação e Arbitragem	34	20	20	40
PROFESSOR RESPONSÁVEL	Ma. Hellen Caroline Ordones Nery Bucair			

EMENTA
Mediação e arbitragem: o marco regulatório brasileiro. Negociação: conceitos e princípios; o conflito; o negociador; o objeto; o lugar; os modelos e estilos; desenvolvimento da negociação; feedback. Arbitragem: retrospectiva histórica e o momento atual; conceito; a convenção e os tipos de arbitragem; o árbitro; a sentença arbitral.

OBJETIVOS
<ul style="list-style-type: none">➤ Analisar as diversas formas de solução pacífica dos conflitos;➤ Estudar as vantagens na busca pelas vias não judiciais de solução dos conflitos;➤ Conhecer a mediação na prática;➤ Desenvolver habilidades negociais.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO
1ºBimestre: <ul style="list-style-type: none">● Mediação e arbitragem: o marco regulatório brasileiro.● Negociação: conceitos e princípios;● O conflito;● O negociador;● O objeto;● O lugar;● Os modelos e estilos● Diferenças entre: mediação, negociação, conciliação e arbitragem.
2ºBimestre: <ul style="list-style-type: none">● Desenvolvimento da negociação;● Feedback.

- Arbitragem: retrospectiva histórica e o momento atual;
- Conceito;
- A convenção e os tipos de arbitragem;
- O árbitro;
- A sentença arbitral

OBS: Realizaremos no final da disciplina uma Mediação simulada.

INTEGRAÇÃO CURRICULAR

- Buscaremos socializar com as demais disciplinas as visitas e palestras aqui propostas;
- Pretendemos trabalhar em conjunto com um representante discente de cada semestre do curso na alimentação da aba do site do IFMT no tocante ao curso de Gestão Pública, com informações sobre vagas de estágio, editais na área, eventos correlatos, dentre outros assuntos pertinentes, objetivando construir uma ponte entre as disciplinas de Direito Administrativo, Instituições de Direito Público e Privado, Estado, Governo e Administração, Políticas Públicas, Informática Aplicada. Esse projeto segue em andamento, sendo coordenado por mim, pela professora Giovana e pelo professor Manoel, sendo a aba alimentada periodicamente pela jornalista do campus (Cristiane);
- Contribuiremos com o professor Luiz Carlos na preparação de atividade de incentivo a ser desenvolvida em seu projeto de aula da saudade, realizado com o 6º semestre.
- Participaremos da feira de economia solidária proposta pela professora Nilmara, agendada para o primeiro semestre, incentivando a participação ativa de nossos alunos no evento.

VISITAS TÉCNICAS / EVENTOS PREVISTOS

Visita ao núcleo Permanente de Métodos Consensuais de Solução de Conflitos do Tribunal de Justiça do Estado de Mato Grosso.

METODOLOGIA DE ENSINO

Aulas expositivas; Estudo de caso; Trabalho em grupo; Dinâmicas de grupo; Debates e discussões. Mediação simulada.

RECURSOS FÍSICOS E MATERIAIS

Os recursos utilizados são o multimídia, quadro, giz, apagador, sala de aula, apostila, computadores para pesquisa, vídeos.

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

Primeiro Bimestre: Avaliação Escrita (0-8) + Trabalhos realizados em sala (1,0) + Visita ao núcleo Permanente de Métodos Consensuais de Solução de Conflitos (1,0) = 10,0.

Segundo Bimestre: Mediação simulada em sala de aula (0-9) + PI (0-1).

A média será calculada com a somatória da nota final do primeiro bimestre com a nota final do segundo e a divisão por 2. (NB1+NB2/2= Média do semestre).

Bibliografia Básica (no máximo 3 referências)

Autor	Título/Periódico	Edição	Local	Editora	Ano	Vol.
BURBRIDGE, R. Marc et al.	Gestão de negociação.		São Paulo	Saraiva	2005	
FILARDI, Fernando.	Negociação empresarial.		São Paulo	Filardi, Fernando	2014	
MARTINELLI, Dante P.; GHISI, Flávia A.	Negociação: aplicações práticas de uma abordagem sistêmica.		São Paulo	Saraiva	2006	

Bibliografia Complementar

Autor	Título/Periódico	Edição	Local	Editora	Ano	Vol.
CARVALHAL, Eugênio do et al.	Negociação e administração de conflitos.	4. Ed.	Rio de Janeiro	FGV	2014	
HASHEMI, Bobby.	Qualquer um consegue: como dois irmãos criaram um negócio de sucesso.		Lisboa	Actual editora	2007	
LIMA, Miguel. et al.	Gestão de marketing.	8. ed.	Rio de Janeiro	FGV	2009	
THOMPSON, Leigh.	A verdade sobre negociação.	3. ed.	Lisboa	Actual editora	2008	
ZENARO, Marcelo.	Técnicas de negociação: como melhorar seu desempenho pessoal e e profissional nos negócios.		São Paulo	Atlas	2017	

APROVAÇÃO

Várzea Grande-MT, 21 de fevereiro de 2020.

Ma. Hellen Caroline Ordones Nery Bucair

Ma. Giovana Rosangela Ferreira Mendes
Coordenadora do Curso Superior de Tecnologia em
Gestão Pública
Portaria nº 036 de 02/05/2018

Ma. Sônia Maria de Almeida
Supervisora Pedagógica
Portaria nº 023, de 27/02/2019