



FACULDADE DE CIÊNCIAS APLICADAS
CURSO DE LICENCIATURA EM RELAÇÕES COMERCIAIS CHINA-PAÍSES LUSÓFONOS
PROGRAMA DE UNIDADE CURRICULAR

Ano lectivo	2023/2024	Semestre	2º
Código da unidade curricular	MRKT3112-321		
Nome da unidade curricular	Negociação Comercial		
Pré-requisitos	Não tem		
Língua veicular	Português		
Créditos	3	Horas lectivas presenciais	45
Nome da docente	Susana Mieiro	E-mail	susanamieiro@mpu.edu.mo
Gabinete	Edifício Wui Chi, 5º Andar, Sala 55A	N.º de contacto	8599-6738

SOBRE ESTA UNIDADE CURRICULAR

Esta unidade curricular visa preparar os alunos para a identificação de situações de (potencial) conflito e a sua origem; os alunos irão aprender os métodos e técnicas mais eficazes para lidar com situações de conflito; compreender a relevância das características individuais no processo de negociação; identificar os diferentes tipos de negociações e negociadores; caracterizar as principais estratégias e táticas de negociação; desenvolver capacidades na preparação de uma negociação; saber conduzir uma negociação; fazer uma autoavaliação do processo de negociação; e preparar uma estratégia de acompanhamento da negociação.

RESULTADOS DE APRENDIZAGEM PREVISTOS DA UNIDADE CURRICULAR / DISCIPLINA

Concluída esta unidade curricular / disciplina, os alunos deverão atingir os seguintes resultados de aprendizagem previstos:

M1.	Identificar a psicologia subjacente à negociação (porque é que os negociadores se comportam e pensam de determinada forma).
M2.	Diagnosticar o que é uma tática de negociação e porque é que essa tática funcionou ou não.
M3.	Compreender os principais conceitos de negociação.
M4.	Compreender um leque de comportamentos e resultados que ocorrem na negociação.
M5.	Compreender o impacto da diversidade cultural na negociação comercial.
M6.	Identificar questões éticas na negociação comercial.



Os Resultados de Aprendizagem Previstos da Unidade Curricular (MILOs) contribuem para os alunos atingirem os seguintes Resultados de Aprendizagem Previstos do Curso:

Resultados de Aprendizagem Previstos do Curso	M1	M2	M3	M4	M5	M6
P1. Compreender os principais conceitos e princípios do Comércio Internacional.	✓		✓	✓		✓
P2. Conhecer e identificar os modelos teóricos e técnicas de Comércio Internacional.	✓	✓	✓	✓		✓
P3. Aplicar os modelos teóricos e técnicas ao Comércio entre a China e os Países de Língua Portuguesa.	✓	✓	✓	✓		✓
P4. Compreender a natureza interdisciplinar e intercultural do Comércio Internacional.					✓	
P5. Compreender a forma de funcionamento do Comércio Internacional.	✓	✓	✓	✓	✓	✓
P6. Conhecer os fundamentos, objetivos, estrutura, organização e funcionamento do Comércio Internacional.	✓	✓	✓	✓	✓	✓
P7. Analisar as diferenças culturais e económicas entre a China e os Países de Língua Portuguesa.					✓	
P8. Ser capaz de identificar os diferentes instrumentos legais disponíveis nos Países de Língua Portuguesa.						

CALENDARIZAÇÃO DO ENSINO E APRENDIZAGEM, CONTEÚDOS E VOLUME DE ESTUDO

Semanas	Conteúdo abrangido	Horas lectivas presenciais
1-2	1. Módulo 1 - Introdução 1.1 Enquadramento da disciplina <i>(IDENTIFICAR a organização da u.c., os temas a abordar ao longo do semestre, a bibliografia principal, e os itens de avaliação).</i> 1.2 Como pensar em negociação <i>(COMPREENDER porque é que, de um modo geral, os indivíduos devem negociar)</i> <i>(COMPREENDER porque é que os indivíduos se debatem para negociar)</i>	6
3-4	2. Módulo 2 – Fundamentos de Negociação 2.1 Abordagens a uma Negociação <i>(DISTINGUIR abordagem convincente de abordagem compreensiva)</i> 2.2 Conceitos e Termos Básico <i>(COMPREENDER muitos dos termos e conceitos fundamentais centrais para todas as negociações)</i> 2.3 Questões Éticas na negociação <i>(ANTECIPAR questões éticas em negociação)</i>	6



Semanas	Conteúdo abrangido	Horas lectivas presenciais
5-6	3. Módulo 3 – Planeamento de uma Negociação 3.1 Recolha de Informação 3.2 O Plano de Negociação 3.3 Elaborar uma “Worksheet” de Planeamento <i>(ELABORAR o Plano de uma Negociação)</i>	6
7-8	4. Consolidação Intercalar de Conhecimentos <i>(ESCLARECER e APLICAR os conteúdos dos módulos 1 a 3)</i>	4,5
8-10	5. Módulo 4 – Reciprocidade numa Negociação 5.1 Conceitos Básicos 5.2 Táticas de Negociação 5.3 Benefícios alavancagem da reciprocidade 5.4 Custos de alavancagem da reciprocidade <i>(COMPREENDER E APLICAR Táticas “testadas e comprovadas” conducentes a negociações integrativas)</i>	6
10-12	6. Módulo 5 – Relações numa Negociação 6.1 Conceitos Básicos 6.2 Táticas de Negociação 6.3 Benefícios de alavancagem das relações 6.4 Custos de alavancagem das relações <i>(COMPREENDER as dinâmicas de relacionamento que podem ajudar ou atrapalhar as negociações)</i>	6
12-14	7. Módulo 6 – O Impacto da Cultura na Negociação 7.1 Contextualização 7.2 Conselhos para negociações transculturais <i>(EXPLORAR as implicações das diferenças culturais nas negociações)</i>	6
14-15	8. Consolidação de Conhecimentos <i>(ESCLARECER e APLICAR os conteúdos estudados e aprendidos)</i>	4,5



ACTIVIDADES DE ENSINO E APRENDIZAGEM

Frequentando esta unidade curricular / disciplina, os alunos deverão atingir os resultados de aprendizagem previstos através das seguintes actividades de ensino e aprendizagem:

Actividades de ensino e aprendizagem	M1	M2	M3	M4	M5	M6
A1. Exposição teórica dos conteúdos	✓	✓	✓	✓	✓	✓
A2. Discussão/Debate em sala de aula	✓	✓		✓	✓	✓
A3. Simulações Práticas	✓	✓	✓	✓	✓	✓
T4. Casos/Exercícios Práticos	✓	✓	✓	✓	✓	✓

REQUISITOS DE ASSIDUIDADE

Os requisitos de assiduidade são cumpridos de acordo com «Regulamento Pedagógico dos Cursos Conferentes do Grau de Licenciado»; para os alunos que não preenchem os requisitos, a classificação da respectiva unidade curricular será considerada com a menção de “F” (não aproveitamento).

CRITÉRIO DE AVALIAÇÃO

Para a frequência desta unidade curricular / disciplina, os alunos devem completar as seguintes actividades de avaliação:

Actividades de avaliação	Proporção (%)	Resultados de aprendizagem previstos em avaliação
A1. Participação ^(a)	10%	M1-M6
A2. Mini-Questionários de Equipa ^{(b), (c)}	20%	M1-M6
A3. Teste de Avaliação Intercalar ^(d)	25%	M1-M4; M5
A4. Exame Final ^{(d), (e)}	45%	M1-M6

^(a) Participação ativa e contribuição nas actividades da unidade curricular, ao longo do semestre.

^(b) A nota final obtida por cada elemento da equipa neste item será ajustada pela respectiva Avaliação dos Pares.

^(c) Com Consulta

^(b) Sem Consulta

^(e) **Qualquer aluno que obtenha menos de 35% no exame final terá de realizar o exame suplementar, independentemente da nota final.**



O critério de avaliação é correspondente à “Estratégia de Avaliação” da Universidade (vide www.mpu.edu.mo/teaching_learning/pt/assessment_strategy.php). O “aproveitamento” na classificação significa que os alunos atingiram os resultados de aprendizagem previstos para esta unidade curricular / disciplina e podem obter os respectivos créditos.

CRITÉRIO DE CLASSIFICAÇÃO

A nota é atribuída em termos percentuais, sendo 100 a pontuação máxima e 50 a nota positiva mínima. Para maior detalhe, consultar o ponto 5.4 da “Estratégia de Avaliação” da MPU (vide https://www.mpu.edu.mo/student_corner/pt/assessment_strategy.php).

Qualquer aluno que obtenha menos de 35% no exame final terá de se submeter ao exame suplementar, independentemente da nota final.

BIBLIOGRAFIA

Rockman, K. W., Langfred, C. W., & Cronin, M. A. (2021). *Negotiation: Moving from Conflict to Agreement*. Los Angeles: Sage Publications, Inc.

REFERÊNCIAS

Lewicki, R. J., Saunders, D. M., & Barry, B. (2011). *Fundamentos de Negociação* (5ª ed.). (a. G. AMGH Editora Ltda., Trad.) New York: McGraw-Hill Global Education Holdings, LLC.

Periódico(s)

- Negotiation Journal: <https://onlinelibrary.wiley.com/journal/15719979>

Sítios da Internet

- Program on Negotiation | Harvard Law School: <https://www.pon.harvard.edu/>

Serão distribuídos aos alunos outros materiais de estudo considerados pertinentes ao desenvolvimento da unidade curricular.

COMENTÁRIO DOS ALUNOS

No final do semestre, os alunos vão ser convidados a apresentar os seus comentários através do preenchimento dos inquéritos sobre as unidades curriculares e as respectivas disposições pedagógicas. As suas opiniões preciosas ajudam na melhoria do conteúdo das unidades curriculares e das formas de ensino. Os docentes e os coordenadores do Curso vão considerar todos os comentários apresentados e, na ocasião da revisão anual do Curso, vão dar respostas com um plano de acção a tomar em seguida.



澳門理工大學
Universidade Politécnica de Macau
Macao Polytechnic University

INTEGRIDADE ACADÉMICA

A UPM exige aos seus alunos o cumprimento rigoroso das regras de integridade académica na realização de investigação e outras actividades académicas. As formas de infracção da integridade e fraude académica incluem, mas não se limitam, a plágio, conluio de fraude, falsificação ou adulteração, reutilização de trabalhos e fraude em exame, sendo igualmente considerados actos de infracção grave da integridade académica, podendo os mesmos resultar em sanções disciplinares. Os alunos devem consultar os regulamentos e orientações constantes no “Manual de Aluno”, o qual deve ser atribuído aquando do acesso à Universidade, também sendo possível consultar a versão digital do mesmo no site: www.mpu.edu.mo/student_handbook/.