



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

Ano lectivo	2024/25	Semestre	2º
Código da unidade curricular	MRKT3112		
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 auto-avaliação 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.	Analisar a psicologia subjacente à negociação (compreendendo porque é que os negociadores se comportam e pensam de determinada forma).
M2.	Avaliar táticas de negociação, diagnosticando porque é que uma tática funcionou ou não e explorando alternativas.
M3.	Aplicar conceitos fundamentais de negociação a cenários de negociação simulados e reais.
M4.	Observar e explicar comportamentos e resultados frequentes que surgem nas negociações, reflectindo sobre as suas causas e os seus efeitos.
M5.	Avaliar o impacto da diversidade cultural na negociação comercial e adaptar estratégias para contextos multiculturais.
M6.	Identificar e debater questões éticas em negociações comerciais, analisando possíveis implicações éticas.
M7.	Preparar-se para uma negociação, identificando as etapas fundamentais de planeamento e mapeando possíveis estratégias de resolução de conflitos.



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	M7
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, objectivos, 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 apreendidos)</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	M7
T1. Exposição teórica dos conteúdos	✓	✓	✓		✓	✓	
T2. Discussão/Debate em sala de aula	✓	✓		✓	✓	✓	✓
T3. 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 nas actividades lectivas ^(a)	15%	M1-M7
A2. Mini-Questionários de Equipa ^{(b),(c)}	15%	M1-M6
A3. Teste de Avaliação Intercalar ^(d)	25%	M1-M5
A1. Exame Final ^{(d),(e)}	45%	M1-M6

^(a) Participação activa e contribuição nas actividades da unidade curricular, ao longo do semestre, incluindo, por exemplo, Mini-Questionários Individuais e planeamento de uma negociação.

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

^(c) Com Consulta

^(d) 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).

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.

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/.