



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE SANTA CATARINA

Aprovação do curso e Autorização da oferta

PROJETO PEDAGÓGICO DE CURSO – Formação continuada em Negociação Baseada em Estratégia

Parte 1 (solicitante)

DADOS DO CAMPUS PROPONENTE

1 Campus: Gaspar

2 Endereço/CNPJ/Telefone do campus: Rua Adriano Kormann, 510 – Bairro Bela Vista

3 Complemento:

4 Departamento: DEPE – Gestão e Negócios

5 Há parceria com outra Instituição?

6 Razão social:

7 Esfera administrativa:

8 Estado / Município:

9 Endereço / Telefone / Site:

10 Responsável:

DADOS DO RESPONSÁVEL PELO PROJETO DO CURSO

11 Nome do responsável pelo projeto:

Márcio Henrique Fronteli (Coordenador)

Glaucia Marian Tenfen (DEPE)

12 Contatos:

(47) 3318-3717 – marcio.fronteli@ifsc.edu.br

(47) 3318-3709 – glaucia.tenfen@ifsc.edu.br

Parte 2 (aprovação do curso)

DADOS DO CURSO

13 Nome do curso: Formação continuada em Negociação Baseada em Estratégia

14 Eixo tecnológico: Gestão e Negócios

15 Modalidade: Presencial

16 Carga horária total: 40h

PERFIL DO CURSO

17 Justificativa do curso:

O Câmpus Gaspar está localizado na região do Vale do Itajaí, onde concentra-se um Complexo Têxtil (têxtil e vestuário) com mais de 8 mil empresas e com uma média de 160 mil trabalhadores (FIESC, 2010).

A economia regional conta ainda com a participação da indústria extrativa mineral, indústria de transformação, serviços industriais de utilidade pública, construção civil, comércio, serviços, agropecuária, extração vegetal e pesca. O setor de comércio, que contribui com parcela significativa do PIB, tem enfrentando contexto competitivo particular, resultado do aumento da concorrência e redução das margens, especialmente a partir do baixo crescimento observado a partir de 2014. Este contexto competitivo leva a comunidade empresarial à busca de novos mecanismos de gestão, para, entre outros fatores, o fortalecimento de seu posicionamento estratégico e promoção de sua produtividade.

Dessa forma, a oferta do curso de Formação Continuada em Negociação Baseada em Estratégia vai ao encontro dos potenciais econômicos e necessidades regionais, caracterizados pela presença marcante desses estabelecimentos comerciais, industriais e de agronegócios nos municípios da região de Gaspar.

O curso tem o objetivo de estimular a reflexão sobre a relação entre negociação e estratégia na esfera organizacional. Numa perspectiva de inclusão cidadã de jovens e adultos e principalmente daqueles excluídos do mundo acadêmico e do trabalho, o Câmpus requer a oferta do Curso de Formação Continuada em Negociação Baseada em Estratégia.

O Curso pretende, ainda, atrair egressos dos cursos técnicos e FICs do Câmpus.

18 Objetivos do curso:

- Levar ao profissional de mercado a refletir sobre a relação entre negociação e estratégia;
- apresentar conceitos de negociação competitiva e cooperativa;
- discutir alternativas inovadoras para negociação e resolução de conflitos organizacionais.

PERFIL PROFISSIONAL DO EGRESSO

19 Competências gerais:

O egresso do curso de Formação Continuada em Estratégias de Negociação Baseada em Estratégia será capaz de:

- apresentar as principais abordagens de negociação;
- discutir a relação e diferenças entre negociação competitiva e colaborativa;

- promover atividades de planejamento, execução e avaliação estratégicas baseadas em negociação e rede de contatos;
- propor alternativas de ações, seguindo o ambiente competitivo.

20 Áreas de atuação do egresso:

O profissional egresso do curso de Formação Continuada em Negociação Baseada em Estratégia é um profissional capaz de atuar nos diversos setores da economia, nos níveis gerencial e estratégico de uma organização. Também pode atuar em áreas de relacionamento com o cliente em empresas industriais e de serviços.

ESTRUTURA CURRICULAR DO CURSO

21 Matriz curricular:

Negociação Baseada em Estratégia – 40 horas

22 Componentes curriculares:

Unidade curricular: Negociação Baseada em Estratégia	Carga Horária: 40h
EMENTA	
Levar ao profissional de mercado a refletir sobre a relação entre Negociação e Estratégia	
Bases Científico-Tecnológicas (Conteúdos)	
<ul style="list-style-type: none"> • Negociação Gerencial e origem dos Conflitos; • Negociação e Resolução de Conflitos; • O processo de Negociação; • Estratégias e táticas de Negociação; • Negociando de forma competitiva; • Negociando de forma cooperativa; • Simulação de Negociação Empresarial; 	
Procedimentos Metodológicos	
<ul style="list-style-type: none"> • Aulas expositivas dialogadas • Apresentações orais • Dinâmicas de grupo 	
Avaliação	
Trabalho em grupo e/ou individual: Apresentação oral. Capacidade de estabelecer relações (teoria e prática). Criatividade. Domínio do tema, coerência. Atitudes: Assiduidade, pontualidade e participação nas aulas. Capacidade de trabalho em equipe. Comunicação interpessoal. Disciplina, respeito, organização e proatividade. Responsabilidade no cumprimento das tarefas solicitadas	
Bibliografia Básica	
MELLO, José Carlos Martins F. Negociação Baseada em Estratégia. São Paulo: Atlas, 2012. MARTINELLI, Dante P. ALMEIDA, Ana Paula. Negociação e Soluções de Conflitos. Do impasse ao ganha-ganha através do melhor estilo. São Paulo: Atlas, 2012. ACUFF, F. L. Como negociar qualquer coisa com qualquer pessoa em qualquer lugar do mundo. São Paulo: SENAC, 2004	
Bibliografia complementar	
FISHER, R; URY, W. Como chegar ao sim. Rio de Janeiro: Imago, 1985.. LEWICK, R. L; SAUDERS, D. M.; MINTON, J. W. Fundamentos da Negociação. Porto Alegre: Bookman, 2002. CHRISTOPHER, E. M. Técnicas de negociação. São Paulo: Clio, 1996.	

METODOLOGIA E AVALIAÇÃO

23 Avaliação do processo de ensino e aprendizagem:

A avaliação do ensino e da aprendizagem consistirá num conjunto de ações desenvolvidas de forma sistemática, processual, integral e que primará pelo caráter diagnóstico e formativo.

Os instrumentos de avaliação serão diversificados, estimulando ao(a) estudante à pesquisa, reflexão, iniciativa, criatividade, laborabilidade e cidadania, tais como: observação diária dos alunos pelos professores; trabalhos de pesquisa, individual ou coletiva; testes escritos, com ou sem consulta a material didático; resoluções de exercícios; seminário. Durante o semestre haverá quatro avaliações sendo: a) duas avaliações escritas e individuais; b) uma avaliação em equipe na forma de seminário; c) uma avaliação contínua durante o semestre na forma de atividades em equipe, cases, vídeos, notícias, entre outros. O conceito de participação será avaliado de acordo os itens descritos no Componente Curricular. Conforme o artigo 41 do RDP, a avaliação será registrada em valores inteiros de 0 (zero) a 10 (dez), sendo que o resultado mínimo para aprovação em um componente curricular é 6 (seis). Ao final do curso, será feito um registro final do desempenho do aluno, da seguinte forma: Apto: quando o aluno apresenta nota igual ou superior a 6; Não apto: quando o aluno apresenta nota inferior a 6.

A avaliação prima pelo caráter diagnóstico e formativo, consistindo em um conjunto de ações que permitam recolher dados, visando a análise da constituição das competências por parte do aluno, previstas no plano de curso. Suas funções primordiais são:

- obter evidências sobre o desenvolvimento do conjunto de conhecimentos, habilidades e atitudes necessárias à constituição de competências, visando a tomada de decisões sobre o encaminhamento dos processos de ensino e aprendizagem e/ou a progressão do aluno para o semestre seguinte;
- analisar a consonância do trabalho pedagógico com as finalidades educativas previstas no Projeto Pedagógico do Curso.
- estabelecer previamente, por unidade curricular, critérios que permitam visualizar os avanços e as dificuldades dos alunos na constituição das competências. Os critérios servirão de referência para o aluno avaliar sua trajetória e para que o docente tenha indicativos que sustentem tomadas de decisões sobre o encaminhamento dos processos de ensino e aprendizagem e a progressão dos alunos.

A recuperação de estudos deverá compreender a realização de novas atividades pedagógicas no decorrer do período letivo, que possam promover a aprendizagem, tendo em vista o desenvolvimento das competências. Ao final dos estudos de recuperação, o aluno será submetido à avaliação, cujo resultado será registrado pelo professor.

A certificação da formação profissional se dará após a conclusão do módulo, com frequência mínima de 75%. Não há possibilidade de certificações por unidades curriculares.

24 Metodologia:

A prática pedagógica do Curso Formação Continuada em Negociação Baseada em Estratégia orienta-se pelo Plano de Desenvolvimento Institucional (PDI) e o Regimento Didático-Pedagógico (RDP) do IFSC

O fazer pedagógico se dá mediante atividades em sala de aula com aulas expositivo-dialogadas, estudos dirigidos, apresentações, seminários e desenvolvimento de projetos. Visitas técnicas/culturais pedagógicas, práticas laboratoriais, levantamento de problemas e busca de soluções no entorno da Instituição são atividades extra-classe que complementam e dinamizam o processo.

Dessa forma, a comunidade externa torna-se o espaço privilegiado em que a escola deve mergulhar para articular os saberes.

A metodologia do trabalho deve dar conta, principalmente, da permanência e êxito do aluno, do perfil do egresso, da utilização eficaz dos recursos do projeto e da consolidação de cursos de formação continuada como oferta pública de ensino.

ESTRUTURA NECESSÁRIA PARA FUNCIONAMENTO DO CURSO

25 Instalação e ambientes físicos / Equipamentos, utensílios e materiais necessários para o pleno funcionamento do curso:

1 sala de aula para até 40 estudantes, com projetor multimídia
1 laboratório de informática para até 40 estudantes

Parte 3 (autorização da oferta)

26 Itinerário formativo no contexto da oferta/campus:

Possibilidade de continuar a formação com ingresso no Curso Técnico Concomitante em Administração, da área de Gestão e Negócios e participar de outros cursos de formação continuada e técnicos das demais áreas do Câmpus: informática, vestuário e química.

27 Frequência da oferta:

Uma oferta por semestre ou sob demanda.

28 Periodicidade das aulas:

Distribuído em 14 encontros, com aulas duas vezes por semana, das 19h às 22h.

29 Local das aulas:

Câmpus Gaspar

30 Turno de funcionamento, turmas e número de vagas:

Obs.: Tabela com 5 colunas: Semestre letivo; Turno; Turmas; Vagas; Total de Vagas.

Semestre letivo	Turno	Turmas	Vagas	Total de vagas
1	NOTURNO	1	40	40

31 Público-alvo na cidade/região:

Profissionais e futuros profissionais na área de gestão, especialmente na área de gerência, supervisão, vendas e varejo de Gaspar e região.

32 Pré-requisito de acesso ao curso:

Ensino médio incompleto.

33 Forma de ingresso:

Sorteio.

34 Corpo docente que atuará no curso:

Docente	UC	Hora semana	Total	Titulação
Márcio Henrique Fronteli	Negociação Baseada em Estratégia	6 horas/sem.	40h	Mestre em Administração (UFPR) Graduado em Administração (FAFICOP)