

Programa de Aperfeiçoamento em Gestão de Políticas de Proteção e Desenvolvimento Social – 2018

Curso: Técnicas de Negociação no Setor Público

Professores: Amâncio Jorge Silva Nunes de Oliveira
Rafael Nunes Magalhães

Período: 15 e 16 de outubro – das 08h30 às 18h
17 de outubro – das 08h30 às 12h30

Carga Horária: 30h, sendo 20h presenciais e 10h não presenciais.

Objetivo/ Competência:

Ao final do curso, o participante será capaz de construir decisões compartilhadas e consensos sobre as estratégias das políticas públicas, por meio do uso de técnicas de negociação.

Ementa:

Introdução – a negociação no setor público. Negociação – conceitos, cenários, perfil, comportamento e estilo dos negociadores. Valores e comportamento na negociação. Mediação e resolução de conflitos. Técnicas de barganha (formal e informal) e de liderança. Dinâmica da negociação – planejamento, objetivos, etapas. Simulação de processos de negociação.

Metodologia de Ensino:

As atividades presenciais serão desenvolvidas através de exposições dialogadas e discussão de casos concretos e textos cuja leitura será indicada. A parte não presencial será reservada ao aprofundamento do estudo e a reflexão sobre um tema que deverá resultar em um ensaio escrito como instrumento de avaliação. Os exercícios simulados serão avaliados e comentados após o encerramento e também servirão de instrumento de avaliação.

Avaliação da Aprendizagem:

Exercícios simulados de negociação (em sala) (40% da nota) e ensaio escrito sobre um tema a ser escolhido pelo aluno (60% da nota).

PLANO DE AULA

15 de outubro – segunda-feira

8h30 às 12h30	I. Elementos de um processo de negociação Ementa: Apresentação dos principais elementos e fases de um processo de negociação: objeto, contexto, estrutura, atores, estratégias e resultados. Dinâmica: simulação de negociação Intervalo: 10h30 às 10h45
12h30 às 14h	Almoço

14h às 18h	<p>II. PON e Principais técnicas de barganha Ementa: Apresentação das técnicas e táticas mais utilizadas em processos de negociações. Modelos de estrutura de equipes negociadoras e instrumentos de soluções de impasses. Análise dos resultados e exercícios de consolidação. Intervalo: 16h às 16h15</p>
16 de outubro – terça-feira	
8h30 às 12h30	<p>III. Liderança e coalizões Ementa: O processo de preparação da negociação, coordenação de posições e interesses. Tipos de liderança e estratégias para formação e manutenção de coalizões. Dinâmica: simulação de negociação Intervalo: 10h30 às 10h45</p>
12h30 às 14h	Almoço
14h às 18h	<p>IV. A influência da cultura nas negociações Ementa: Estudo de como as diferenças culturais influenciam no comportamento de um negociador. Técnicas de como transformar estes elementos em facilitadores em negociação conflituosa. Dinâmica: simulação de negociação Intervalo: 16h às 16h15</p>
17 de outubro – quarta-feira	
8h30 às 12h30	<p>Comentários finais das simulações de negociação AVALIAÇÃO FINAL</p>

Bibliografia Básica (em Português):

OLIVEIRA, Amâncio & ONUKI, Janina (2015). *Manual de Negociações Internacionais*. São Paulo: Global South Press.

CHASEK, Pamela (2000). “O conhecimento nas negociações internacionais: um fator de capacitação do Estado”. Paper apresentado na 41º. Congresso da ISA. Mimeo.

DUZERT, Yann (org.) (2007). *Manual de Negociações Complexas*. FGV.

FIANI, Ronaldo (2009). *Teorias dos Jogos*. Rio de Janeiro: Editora Campus.

Bibliografia Complementar:

BRESLIN, J. William e RUBIN, Jeffrey Z. *Negotiation: theory and practice*. Cambridge: Program on Negotiation, 1991.

PUTNAM, Robert. “Diplomacy and Domestic Politics: the logic of two-level games”. International Organization, vol. 42, nº 3, Summer 1988, pp. 427-460.

SANER, Raymond. O negociador experiente. Estratégias, táticas, motivação, comportamento, liderança. São Paulo: Editora Senac, 2005.

ZARTMAN, William. “The political analysis of negotiation: how who gets what and when”. World Politics, vol. 26, nº 3, April 1974.

ZARTMAN, William. “What I want to know about negotiations”. International Negotiation, 7:5-15, 2002.

Currículo - professores:



Amâncio Jorge Silva Nunes de Oliveira – Doutor em Ciência Política pela Universidade de São Paulo, Especialista na área de Pesquisa pelo *Woodrow Wilson Center*, Estados Unidos. É coordenador científico do Centro de Estudos das Negociações Internacionais (Caeni), professor titular e vice-diretor do Instituto de Relações Internacionais da USP. É responsável pelas disciplinas: *Análise de Política Externa* e *Negociações Internacionais*. Foi secretário executivo da Associação Brasileira de Ciência Política de 2009 a 2012.

Rafael Magalhães – Doutor e Mestre em Ciência Política pela Universidade de São Paulo. Desde 2011 é pesquisador do Centro de Estudos das Negociações Internacionais (CAENI). Foi pesquisador no Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA, no Consórcio de Informações Sociais e no Ibope – Pesquisa de Mídia.

