



Curso: Ciências Sociais	
Disciplina: PRG 0014 – Negociações Internacionais	
Professor: Janina Onuki (janonuki@usp.br)	
Semestre: 2º/ 2024	Período: 4º
Créditos: (créditos-aula: 02) (créditos-trabalho: 02)	Carga Horária: 60 horas
Horário: segundas-feiras, 19h30	

I. OBJETIVO DO CURSO

Atualmente não há como isolar uma negociação das influências externas. É cada vez mais importante conhecer os processos, a partir de diversas perspectivas – desde a formulação de estratégias e os instrumentos de barganha até os perfis dos negociadores e suas diferenças culturais.

Buscando modelos de estudos do exterior, o objetivo do curso é oferecer formação para alunos de graduação em temas das negociações em geral e, em particular, voltada para as negociações internacionais.

O curso combina elementos teóricos e conceituais utilizados no campo das negociações e tarefas práticas (exercícios, questionários e simulações) que servem para o treinamento de alunos que queiram atuar tanto no setor privado, quanto no setor público. Espera-se que, por meio da apresentação dos principais instrumentos, abordagens, métodos e técnicas, os participantes aprimorem habilidades necessárias para atuar em processos de negociações e tomada de decisões.

II. EMENTA DA DISCIPLINA

- 1- Elementos conceituais de um processo de negociação
- 2- Como caracterizar um processo de negociação/negociação internacional
- 3- Principais elementos de uma barganha
- 4- Método e técnicas de barganha
- 5- A influência da cultura nos processos de negociações
- 6- Modelo Harvard de Negociações (The Program on Negotiation – PON)
- 7- Jogos de Dois Níveis (J2N)
- 8- Mediação e resolução de conflitos
- 9- Teoria de coalizões e negociações multilaterais
- 10- Modelos de decisão em situações de incerteza

III. METODOLOGIA

Avaliação

A avaliação será a partir de um conjunto de atividades à distância: videoaulas, questionários, fórum temático, participação em palestras de conteúdos relacionados aos da disciplina, elaboração de recursos voltados à difusão de conhecimentos (vídeos, podcast, redes sociais, e outros).

A nota final será a soma das notas ponderadas das diversas atividades avaliativas com nota. A frequência será controlada pelos acessos às videoaulas e questionários avaliativos, assim como pela participação em fóruns, seminários e palestras e na resposta a exercícios e simulações.

Bibliografia básica:

Oliveira, Amâncio (org.) (2021). **Negociações Internacionais. Conceitos, Técnicas e Casos.** São Paulo: EDUSP.

Oliveira, Amâncio & Onuki, Janina (2015). **Capacitação em Negociações Internacionais.** São Paulo: Editora Global Press.

Observações:

- A disciplina está aberta para alunos de todos os cursos da USP e não exige pré-requisitos, nem há necessidade de formação especializada prévia.
- O curso será oferecido pela Plataforma Zoom (alguns encontros serão sincrônicos e todas as aulas serão gravadas e disponibilizadas no E-aulas).
- Serão indicadas referências bibliográficas para cada aula.
- Todas as atividades serão disponibilizadas no Moodle, com acesso apenas aos alunos/as matriculados/as na disciplina.
- Não há recuperação.