

Caraterização da Unidade Curricular / Characterisation of the Curricular Unit

Designação da Unidade Curricular / Curricular Unit:	[31821171] Comunicação e Negociação Empresarial		
	[31821171] Communication and Business Negotiation		
Plano / Plan:	Licenciatura em Gestão de Empresas V4		
Curso / Course:	Licenciatura em Gestão de Empresas Business Management		
Grau / Diploma:	Licenciado		
Departamento / Department:	Departamento de Gestão		
Unidade Orgânica / Organic Unit:	Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Viseu		
Área Científica / Scientific Area:	Ciências Empresariais		
Ano Curricular / Curricular Year:	3		
Período / Term:	S2		
ECTS:	5		
Horas de Trabalho / Work Hours:	0132:30		
Horas de Contacto/Contact Hours:			
(T) Teóricas/Theoretical:	0000:00	(TC) Trabalho de Campo/Fieldwork:	0000:00
(TP) Teórico-Práticas/Theoretical-Practical:	0039:00	(OT) Orientação Tutorial/Tutorial Orientation:	0000:00
(P) Práticas/Practical:	0000:00	(E) Estágio/Internship:	0000:00
(PL) Práticas Laboratoriais/Practical Labs:	0000:00	(O) Outras/Others:	0000:00
(S) Seminário/Seminar:	0000:00		

Docente Responsável / Responsible Teaching

[3381] Paula Sofia Neta Vasconcelos Pinheiro [3850] Maria De Lurdes Silva Duarte Patricio ;

Docentes que lecionam / Teaching staff

[3381] PAULA SOFIA NETA VASCONCELOS PINHEIRO

[3850] MARIA DE LURDES SILVA DUARTE PATRICIO

Objetivos de Aprendizagem

Aperfeiçoar a comunicação escrita e oral em contexto empresarial;
Entender as diferenças culturais para comunicar eficazmente em contextos diversos;
Adquirir competências de negociação

Learning Outcomes of the Curricular Unit

Improve written and oral communication in business context;
Understanding cultural differences to communicate effectively in different contexts;
Acquire negotiation skills.

Conteudos Programáticos (Lim:1000)

1. A Comunicação Interpessoal
2. Comunicação Interna e Externa
3. Outros Tipos de Comunicação empresarial
4. Novos ambientes de comunicação (sites; redes sociais, etc.)
5. Marketing e Comunicação
6. A Comunicação Intercultural
7. A Comunicação na negociação empresarial
8. O processo de negociação
9. Planeamento da negociação
10. O fator humano na negociação
11. Ética na negociação comercial
12. Gestão de Conflitos
13. Ferramentas de Negociação

Syllabus (Lim:1000)

1. Interpersonal Communication
2. Internal and External Communication
3. Other Types of Business Communication
4. New communication environments (websites, social networks, etc.)
5. Marketing and Communication
6. Intercultural Communication
7. Communication in business negotiation
8. The Negotiating Process
9. Planning for negotiation
10. The human factor in negotiating
11. Ethics in trade negotiations
12. Conflict Management
13. Negotiation Tools

Metodologias de Ensino (Avaliação incluída; Lim:1000)

Aulas teórico-práticas (3h/semana).

Quer na avaliação contínua, quer na avaliação em exame final, a nota final ponderada tem que ser no mínimo 9,5 valores para que o aluno obtenha aprovação.

a)Avaliação Contínua: tem como principal objetivo incentivar a participação e a frequência às aulas. Para o aluno se submeter a avaliação contínua tem de frequentar 70% das aulas. A nota final é obtida pela ponderação dos seguintes critérios:

-Participação:10%

-Tarefas a desenvolver ao longo do semestre:50%

-Frequência:40%

PS:Nos casos dos alunos que não conseguirem frequentar 70% das aulas (incluindo os trabalhadores-estudantes), os 10% da participação revertem a favor da Frequência.

b)Avaliação por Exame(época normal, recurso ou especial): a nota final é obtida pela nota do exame.

Observações: As melhorias de classificação só são permitidas na avaliação de recurso.

Teaching Methodologies (Including evaluation; Lim:1000)

Theoretical and practical classes (3 hours / week).

Whether the continuous assessment or evaluation in the final examination, the weighted final grade has to be at least 9.5 for the student to get approval.

a)Continuous evaluation Students can opt for continuous assessment, which aims to encourage participation and class attendance. For the student to undergo continuous assessment, he must attend 70% of classes.

The final grade is obtained by weighting the following criteria:

-Participation:10%

-Tasks to develop throughout the semester:50%

-Examination:40%

PS:In the case of students who cannot attend 70% of classes (including student-workers), the 10% of participation will revert to the examination.

b)Evaluation by examination (normal and following time): the final grade is obtained by exam grade.

Comments:The improvements are only allowed in the resource evaluation.

Bibliografia de Consulta (Lim:1000)

Carvalho, J. C. (2013). Negociação. Lisboa: Sílabo [659.4 CAR]
Lendrevie, J. et al. (2010). Publicitor - Comunicação 360o online e offline. Alfragide: Dom Quixote [659.4 PUB]
Wolf, M. (2006). Teorias da Comunicação. Lisboa: Presença [659 WOL TEO]

Bibliography (Lim:1000)

Carvalho, J. C. (2013). Negociação. Lisboa: Sílabo [659.4 CAR]
Lendrevie, J. et al. (2010). Publicitor - Comunicação 360o online e offline. Alfragide: Dom Quixote [659.4 PUB]
Wolf, M. (2006). Teorias da Comunicação. Lisboa: Presença [659 WOL TEO]

Observações

«Observações»

Observations

«Observations»

Observações complementares