Prezado Professor Luís Moretto,

Conforme contato estabelecido no whatsaap no dia 26/07, encaminho ementa/objetivos da disciplina Análise de Políticas Públicas.

Como destacamos, estamos buscando o credenciamento junto ao Mec para oferta de **Pós-Graduação Ead em Gestão Pública Avançada**, para tanto precisamos submeter vários documentos solicitados pelo Mec à Fundação Escola de Governo- ENA e já precisamos indicar a Pós que iremos ofertar em Ead durante o processo de submissão.

Sendo assim, caso a senhora confirme interesse e disponibilidade em ministrar a disciplina, pedimos que assine o **termo de compromisso** que nos foi exigido pelo MEC. Até o final da semana faremos contato telefônico para esclarecimento de dúvidas.

|  |
| --- |
|  |
|  **GPA 13 – Negociação e Gestão de Conflitos** | 15 | A administração pública: patrimonialismo, burocracia, gerencialismo e novo serviço público; Cultura e Conflitos; Ética do Servidor Público e conflitos funcionais; Conflito e gestão - tipologias de conflitos; fontes de conflitos; níveis de conflito;Gestão de conflitos e dimensões de complexidade.

|  |
| --- |
|  |

 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| OBJETIVO GERALAnalisar os processos gerenciais públicos e o enfrentamento de conflitos, particularmente, diante da concessão de serviços públicos.

|  |
| --- |
|  |
|  |

|  |
| --- |
| OBJETIVOS ESPECÍFICOS1. 01.Analisar os elementos marcantes da cultura gerencial pública nacional e seus reflexos na geração e no gerenciamento de conflitos entre os interesses públicos e os privados,

02.Caracterizar os conflitos presentes no ambiente organizacional e identificar os elementos motivadores dos mesmos, bem como, seu gerencial diante de aspectos da complexidade;03.Analisar as principais técnicas de resolução de conflitos aplicadas ao ambiente organizacional (negociação, conciliação, arbitragem e Justiça Estatal). |
|  |
|  |

 |
| BIBLIOGRAFIA **BÁSICA**

|  |
| --- |
| Carvalhal, Eugenio do. Negociação e administração de conflitos/ Eugenio do Carvalhal, Antônio André Neto, Gersem Martins de Andrade, João Vieira de Araújo. – Rio de Janeiro: Editora FGV, 2006.COHEN, Steven.Como se tornar um bom negociado: 24 passos para fechar acordos duradouros e lucrativos/ Steven Cohen; tradução de Willian Lagos. –Rio de Janeiro: Sextante, 2008.Kotter, John. *O nosso iceberg está a derreter: Mudar e ser bem-sucedido em condições adversas*/John Kotter e Holger Rathgeber, com ilustrações de Peter Mueller; tradução e adaptação de Vasco Mota Pereira. 5º Ed.–Porto (PT): 2008.LOPES, Sonia. Negociação/ Sonia Lopes e Ingrid Stoeckicht. – Rio de Janeiro: Editora FGV, 2009.Martinelli, Dante P. Negociação e Solução de Conflitos: do impasse ao ganha-ganha através do melhor estilo/Dante P. Martinelli e Ana Paula de Almeida. -1ºed. 8ºreimpressão. – São Paulo: Atlas, 2008.Manual de Negociação/ Gilberto Sarfati (Organizador). – São Paulo: Saraiva, 2010. |
| **COMPLEMENTAR** Azevedo, André Gomma de. O Processo de Negociação: uma breve apresentação de inovações epistemológicas em um meio autocompositivo.Lei de Conflito de Interesses nº 12.813, de 16 de Maio de 2013: Perguntas e Respostas.2Moretto Neto, Luís. Administração de Conflitos/ Luís Moretto Neto, Simone Machado Moretto Cesconetto. Departamento de Ciências da Administração/UFSC, (Brasília) MAPA, 2010. 80p |

 |

Att.

Mônica Mello

Diretor Técnico-Científico

Fundação Escola de Governo ENA'

Estado de Santa Catarina

[www.enabrasil.sc.gov.br](http://www.enabrasil.sc.gov.br/)

(48) 3665-4617 / Rede de Governo 01854617