## PLANO DE ENSINO

|  |  |
| --- | --- |
| CURSO: | **Pós Graduação em Gestão Pública Avançada – GPA IV** |
| **MÓDULO:** | **Módulo IV – Gestão Estratégica da Administração Pública** |
| **DISCIPLINA:** | **GPA 13 - Negociação e Gestão de Conflitos** |
| **PERÍODO/ANO:** | 2º Semestre – 2017 |
| **CARGA HORÁRIA:** | 15 horas |
| **PROFESSOR(A):** | Luís Moretto Neto, Dr.  luis.moretto.neto@ufsc.br |

### 1 EMENTA

|  |
| --- |
| **Ementa**:  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. |

### 2 HORÁRIO DAS AULAS

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| DIA DA SEMANA | **HORÁRIO** | **CARGA HORÁRIA** |
| Sexta-feira | 08:30 – 12:00  13:00 – 18:20 | 10 hrs/aula |
| Sábados | 08:00 - 12:20 | 05 hrs/aula |

### 3 OBJETIVOS

**3.1 OBJETIVO GERAL**

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

**3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

|  |
| --- |
| 1. 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). |

### 4 CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

|  |
| --- |
| 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; Resolução de conflitos –Negociação, Conciliação, Arbitragem e Justiça Estatal. |

### 5 METODOLOGIA

|  |
| --- |
| Aulas expositivo-dialogadas, com apoio de lâminas; Apresentação e análise de filme sobre cultura organizacional; Análise conjunta de casos de ensino;Estudo dirigido de texto. |

### 6 CRONOGRAMA DAS AULAS

|  |  |
| --- | --- |
| MÊS/ANO | **DIAS** |
| Novembro/2017 | 10 e 11 |

### 7 AVALIAÇÃO (EXEMPLO)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ATIVIDADE | CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO | PESO |
| Estudo dirigido de caso | Objetividade, clareza, diálogo entre as dimensões teóricas trabalhadas na disciplina e objeto de estudo. | 50 |
| Gerenciamento de conflitos- casos de ensino | Exposição de ideias em sala de aula, diálogo com os colegas e docente, articulação entre o tema central do curso e a narrativa, objetividade e clareza. | 50 |

### 8 BIBLIOGRAFIA

|  |
| --- |
| 1. **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. |
| **2. 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.  2  Moretto Neto, Luís. Administração de Conflitos/ Luís Moretto Neto, Simone Machado Moretto Cesconetto. Departamento de Ciências da Administração/UFSC, (Brasília) MAPA, 2010. 80p. |