

1.
Apresentação geral

2.
Objetivo geral

3.
Programa resumido

4.
Bibliografia principal

1.

Curso: Licenciatura em Comércio e Negócios Internacionais

Área/ Subárea: Ciências da Informação e da Comunicação / Línguas

Semestre: 1.º

Carga horária: 3 h

ECTS: 4

2.

A unidade curricular de Técnicas de Expressão e de Negociação pretende dar aos alunos ferramentas que promovam o seu sucesso não só na vida académica, mas também profissional, fomentando um maior envolvimento com os enunciados escritos e orais no sentido de facilitar a sua compreensão e expressão. Tem também o objectivo de promover os conhecimentos teórico-práticos respeitantes à gestão construtiva da negociação e dos conflitos, tendo em conta a realidade organizacional e a negociação a nível de estratégias, táticas e instrumentos de negociação.

3.

1. Língua, comunicação e expressão: conceitos e estratégias fundamentais
2. Estruturação de um trabalho de investigação
3. Apresentações
4. Comunicação organizacional
5. Valores e ética organizacionais
6. Negociação e competências
7. Gestão de conflitos

4.

Carvalho, J. (2004). *Negociação*. Lisboa: Ed. Sílabo.

Correia, A. D. (2014). *Manual de Negociação Comercial/Industrial e Político-*

diplomática. 2.^a ed. Lisboa: Lidel.

Estrela, E., Soares, M. A. & Leitão, M. J. (2005). *Saber escrever, saber falar*. 5.^a

ed. Lisboa: Dom Quixote.

Ferro, M. J & António, S. D. (2010). *Manual para a elaboração de dissertações* [em linha].

Lisboa: Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa.

Rego, A. (2010). *Comunicação Pessoal e Organizacional – Teoria e Prática*. Lisboa: Lidel

NÃO SERVE PARA EFEITOS DE CERTIFICAÇÃO