

1. Caracterização da Unidade Curricular

1.1. Designação da Unidade Curricular

1.1.1. Designação

Técnicas de Expressão e Negociação

Curso(s):

Comércio e Negócios Internacionais (P.L.)

1.1.2. *Designation*

Expression and Negotiation Techniques

Course(s):

Degree in International Business

1.2. Sigla da área científica em que se insere

1.2.1. Sigla da área científica

CIC

1.2.2. *Scientific area's acronym*

CIC

1.3. Duração da Unidade Curricular

1.3.1. Duração

Semestral

1.3.2. *Duration*

Semestral

1.4. Total de horas de trabalho

1.4.1. Horas de trabalho

Horas de Trabalho: 0108:00

1.4.2. *Working hours*

Working hours: 0108:00

1.5. Total de horas de contacto**1.5.1. Horas de contacto**

(T) Teóricas:	0000:00	(TC) Trabalho de Campo:	0000:00
(TP) Teórico-Práticas:	0045:00	(OT) Orientação Tutorial:	0000:00
(P) Práticas:	0030:00	(E) Estágio:	0000:00
(PL) Práticas Laboratoriais:	0000:00	(O) Outras:	0005:00
(S) Seminário:	0000:00		
Horas Contacto:	0080:00		

1.5.2. Contact hours

(T) Theoretical:	0000:00	(TC) Field Work:	0000:00
(TP) Theoretical-practical:	0045:00	(OT) Tutorial Guidance:	0000:00
(P) Practical:	0030:00	(E) Internship:	0000:00
(PL) Laboratory practices:	0000:00	(O) Other:	0005:00
(S) Seminar:	0000:00		
Contact Hours:	0080:00		

1.6. ECTS

4

1.7. Observações**1.7.1. Observações**

Sem observações.

1.7.2. Comments

No comments.

2. Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular**2.1. Docente responsável e carga letiva (preencher o nome completo)****MANUEL BARRADAS TELES DA SILVA**

TPCNIN11A (3 horas semanais; 45 horas semestrais), TPCNIN11B (3 horas semanais; 45 horas semestrais), TPCNIN12A (3 horas semanais; 45 horas semestrais), TPCNIN12B (3 horas semanais; 45 horas semestrais)

MARIA JOÃO PEREIRA DE ALMEIDA FERRO E VIEIRA

Sem carga letiva

2.2. Responsible academic staff member and lecturing load (fill in the full name)

MANUEL BARRADAS TELES DA SILVA

TPCNIN11A (3 week hours; 45 semester hours), TPCNIN11B (3 week hours; 45 semester hours), TPCNIN12A (3 week hours; 45 semester hours), TPCNIN12B (3 week hours; 45 semester hours)

MARIA JOÃO PEREIRA DE ALMEIDA FERRO E VIEIRA

No lecturing load

3. Outros docentes e respetivas cargas letivas na Unidade Curricular**3.1. Outros docentes e respetivas carga letivas**

3.2. Other academic staff and lecturing load

4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes)**4.1. Objetivos de aprendizagem**

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 objetivo 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. A unidade curricular é composta por três grandes temáticas interligadas, a questão da expressão, da comunicação organizacional e a negociação, pressupondo o conflito e a sua resolução.

4.2. Learning outcomes of the curricular unit

This Communication and Negotiation Techniques course aims to provide students with tools that can promote their academic and professional achievements, fostering their written and oral skills. It also aims to promote theoretical and practical knowledge on constructive conflict management, taking into account the organizational environment and negotiation strategies, methods and instruments. The curricular unit consists of three major interconnected topics: personal communication skills, corporate communication skills, and negotiation skills leading to conflict resolution.

5. Conteúdos programáticos

5.1. Conteúdos

1. Língua, comunicação e expressão: conceitos e estratégias fundamentais
2. Estruturação de um trabalho de investigação: Procedimentos e regras académicas
3. Apresentações em público: Cuidados e técnicas
4. Comunicação organizacional: Dimensões, níveis e meios para uma comunicação eficaz
5. Valores e ética organizacionais
6. Negociação e competências: Estratégias, técnicas e competências negociais, a negociação internacional
7. Gestão de conflitos: Processo, estilos de gestão, prevenção e resolução

5.2. *Syllabus*

1. Language and communication skills: fundamental concepts and strategies
2. Structuring a research paper: academic procedures and standards
3. Public presentations skills
4. Organizational communication: dimensions, levels, and means for effective communication
5. Organizational values and ethics
6. Negotiation and competences: strategies, techniques, and negotiating skills, international negotiation
7. Conflict management: process, management styles, prevention, and resolution

6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos da Unidade Curricular

6.1. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos

Estas temáticas, que constam dos conteúdos programáticos, vão ao encontro dos objetivos da unidade curricular na medida em que permitem a compreensão das dinâmicas subjacentes ao desencadear de conflitos e à sua resolução e ainda capacitam os alunos, através da compreensão dos modelos, a diagnosticar corretamente situações propícias ao conflito ou em que este já está desencadeado, e geri-las adequadamente.

6.2. *Demonstration of the syllabus coherence with the curricular unit's objectives*

The topics included in the syllabus meet the objectives of the course as they allow the understanding of the underlying dynamics of conflict and its subsequent resolution. Additionally, students develop the necessary skills to correctly diagnose situations that may lead to conflict and prevent them, or else manage conflicts aiming at their resolution.

7. Metodologias de ensino (avaliação incluída)

7.1. Metodologias de ensino (avaliação incluída)

As metodologias de ensino são teórico-práticas, promovendo a participação ativa dos alunos com base em exposições orais e na simulação de situação negocial.

Existem duas modalidades de avaliação.

1- **Avaliação contínua**, que se aplica automaticamente a todos os alunos com uma assiduidade mínima de 70%.

O regime de avaliação contínua implica a realização de todos os elementos de avaliação:

teste escrito 1: 25%

teste escrito 2: 40%

trabalho de grupo (análise de práticas simuladas): 15%

trabalho escrito individual com exposição oral: 20%

2 - **Exame final** (a 100%) sobre toda a matéria leccionada.

Aplica-se a todos os alunos que (i) a prefiram, (ii) que tenham desistido da anterior, (iii) que não tenham uma assiduidade mínima de 70% das aulas, (iv) que não tenham comparecido a algum dos momentos da avaliação contínua, ou (v) que tenham obtido menos de sete (7) valores em qualquer dos testes escritos.

7.2. *Teaching methodologies (including evaluation)*

The course follows a theoretical and practical approach, promoting the active participation of students based on oral presentations and the simulation of negotiation.

There are two modes of assessment.

1- Continuous assessment, which automatically applies to all students with a minimum attendance of 70%.

The continuous assessment scheme involves the completion of every assessment element:

written test 1: 25%

written test 2: 40%

group project (role playing analysis): 15%

individual written work with oral presentation: 20%

2 - Final exam (100%) on all the topics taught.

It applies to every student who (i) prefers it, (ii) dropped out of the continuous assessment mode, (iii) does not have a minimum attendance of 70%, (iv) has missed one of the continuous assessment elements, or (v) has obtained less than seven (7) points in any of the written tests.

8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da Unidade Curricular

8.1. Demonstração da coerência das metodologias

Sendo o domínio da expressão oral e escrita, e a compreensão das dinâmicas da comunicação organizacional e das suas barreiras, a par da gestão de conflitos, os três eixos fundamentais desta unidade curricular, insiste-se na avaliação das competências comunicativas e de gestão de conflitos tanto ao nível escrito quanto oral.

8.2. *Demonstration of the coherence between the teaching methodologies and the learning outcomes*

Since the acquisition of communication skills and understanding of organizational communication and its barriers alongside conflict resolution are the three fundamental axes of this course, the assessment of communicative and conflict management skills is emphasized (both written and oral).

9. Bibliografia de consulta/existência obrigatória

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

Correia, A. D. (2014). *Manual de Negociação Comercial/Industrial e Político-diplomática*. 2ª edição. Lisboa: Lidel.

Estrela, E., Soares, M. A. & Leitão, M. J. (2005). *Saber escrever, saber falar*. 5.ª edição. Lisboa: Dom Quixote.

Ferro, M. J., Piteira, M., & Antunes, T. (2017). Manual para a elaboração de dissertações e outros trabalhos académicos. Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa. Disponível em https://www.iscal.ipl.pt/images/documentos/manual_dissertacoes_trabalhos_academicos.pdf

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