



Serviço Público Federal  
Universidade Federal de Santa Catarina  
Centro Sócio-Econômico  
Departamento de Ciências da Administração  
Coordenadoria do Curso de Graduação em Administração  
Fone/Fax: 3721-9374 - 3721-6686  
CEP: 88.010-970 – Florianópolis - Santa Catarina  
Programa Nacional de Formação em Administração Pública - PNAF

### **1. DADOS DE IDENTIFICAÇÃO**

**Instituição:** Universidade Federal de Santa Catarina

**Curso:** Ciências da Administração, modalidade a distância

**Disciplina:** Negociação e Arbitragem

**Professor(es):** Ildemar Egger

**Código:** CAD9158

**Carga Horária:** 60 horas

**Créditos:** 4

**Ano:** 2013

**Módulo:** 7

**2. EMENTA:** Negociação, Mediação e Arbitragem: o marco regulatório brasileiro. Negociação: conceitos e princípios; o conflito; o negociador; o objeto; o lugar; os modelos e estilos; desenvolvimento da negociação; feedback. Arbitragem: retrospectiva histórica e o momento atual; conceito; a convenção e os tipos de arbitragem; o árbitro; a sentença arbitral.

### **3. OBJETIVO GERAL DA DISCIPLINA:**

A proposta do Projeto é sensibilizar o aluno acerca da necessidade de abordar os conflitos de um modo mais positivo promovendo o entendimento dos Métodos Extrajudiciais de Resolução de Conflitos, na esfera pública e privada, identificando os instrumentos utilizados na negociação, na mediação e na arbitragem.

### **4. OBJETIVO(S) ESPECÍFICOS(S) DA DISCIPLINA:**

1. Transmitir noções básicas acerca dos métodos extrajudiciais de resolução de conflito: Negociação, Mediação e Arbitragem; propiciando aos participantes conhecimentos teóricos e práticos, visando capacitá-los para atuar com esses novos métodos de resolução de controvérsias.
2. Negociação. Conceitos. Aspectos Gerais. No serviço público e na vida privada e comercial.
3. Mediação. Conceito. Noções Gerais. Vantagens. Objetivos: Relacionamento pessoal e comercial.
4. Arbitragem. Noções. A Lei de Arbitragem (Lei n. 9.307, de 23.09.1996). O árbitro. O procedimento arbitral. A sentença arbitral.



Ministério da Educação



### **5. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:**

Unidade 1 – Visão propedêutica do tema negociação: noções gerais;  
Unidade 2 – A negociação como método de resolução de conflitos;  
Unidade 3 – A mediação como método extrajudicial de resolução de controvérsias;  
Unidade 4 – Arbitragem. Desenvolvimento do procedimento arbitral.

### **6. METODOLOGIA DO TRABALHO:**

O desenvolvimento das atividades do curso com o uso dos seguintes recursos:

- Livro texto
- Vídeos-aula
- Atividades
- Chat com os tutores
- Chat com o professor
- Videoconferências
- Tutoria a distância
- Tutoria presencial

Quanto ao uso do material impresso, ao final de cada unidade, o aluno encontrará sugestões de leituras e atividades obrigatórias e/ou complementares, além da indicação de textos, livros e *sites* visando um melhor desenvolvimento do processo a distância.

As vídeos-aula complementam o conteúdo abordado no livro texto, através de exemplos práticos e explicações detalhadas do professor. O aluno pode assistir as vídeos-aula no tempo que julgar adequado.

O livro texto traz atividades que serão desenvolvidas pelos alunos ao longo da disciplina, conforme orientação do professor. Para realizá-las, o aluno conta com o uso de ferramentas de interatividade, para sanar suas dúvidas com o professor, através da videoconferência e do chat com o professor (previamente agendados) ou com a tutoria a distância.

A comunicação com os tutores a distância pode ser por meio do ambiente virtual de ensino-aprendizagem.

Em complemento, a tutoria presencial disponibiliza no ambiente virtual os horários de funcionamento do pólo. Os alunos podem formar grupos de estudos, sob coordenação dos tutores presenciais.

Ao final da disciplina, o aluno fará a prova presencial, no seu pólo de ensino, sob coordenação dos tutores presenciais.

### **7. SISTEMA DE AVALIAÇÃO:**

a) Atividades de aprendizagem – 4,0 pontos

Na disciplina haverá duas atividades e um fórum (1 ponto) que deverão ser entregues nas datas previamente agendadas.

A média das notas nas atividades valerá 40% da nota final, ou 4 pontos.

**Observação: Atividades atrasadas não serão aceitas pelos tutores.**

b) Prova presencial – 6,0 pontos

Será realizada uma prova presencial que valerá 60% da nota da disciplina, ou 6,0 pontos.

Será aprovado o aluno com média maior ou igual a 6,0. O aluno com média inferior a

3,0 terá direito à dependência. O aluno que tiver média maior ou igual a 3,0 e menor ou igual a 5,5 terá direito a uma prova de recuperação. A nota final do aluno que fizer recuperação será a média aritmética simples da média das avaliações parciais e a nota da prova de recuperação. Se a nota final for maior ou igual a 6,0 o aluno será aprovado, caso contrário terá direito a dependência de acordo com as normas do curso.

#### **Lembretes**

- Os alunos devem lembrar que os tutores e/ou professores estão para auxiliar e não para resolver a lista toda e/ou tarefas.
- Não serão consideradas as tarefas idênticas feitas por diferentes alunos. O objetivo das tarefas é que o aluno desenvolva o seu próprio raciocínio.

#### **8. BIBLIOGRAFIA:**

##### **Referências Básicas**

CARMONA, Carlos A. *Arbitragem e processo: um comentário à Lei nº 9.307/96*. São Paulo: Atlas, 2004.

MARTINELLI, Dante P.; GHISI, Flávia A. *Negociação: aplicações práticas de uma abordagem sistêmica*. São Paulo: Saraiva, 2006.

##### **Referências Complementares**

BURBRIDGE, R. Marc *et al. Gestão de negociação*. São Paulo: Saraiva, 2005.

CARVALHAL, Eugênio do *et al. Negociação e administração de conflitos*. Rio de Janeiro: FGV, 2006.

EGGER, Ildemar. *Cultura da Paz e Mediação: uma experiência com adolescentes*. Florianópolis: Fundação Boiteux, 2008. 233p.

\_\_\_\_\_. *A mediação como instrumento da fraternidade*. Capítulo VII, do livro: *Direitos na pós-modernidade: a fraternidade em questão*. Orgs. VERONESE, Josiane Rose Petry e Olga M<sup>a</sup> B. Aguiar de Oliveira. Florianópolis: Fundação Boiteux, 2011. 403p. p.247-284.

FALJONE, Ademar. *Negociações sindicais: como negociar em tempos de globalização*. São Paulo: Makron Books, 1998.

HIRATA, Renato H. *Estilos de negociação*. São Paulo: Saraiva, 2007.

MAGRO, Maíra; BAETA, Zínia. *Guia valor econômico de arbitragem*. Rio de Janeiro:



Globo, 2004.



Ministério  
da Educação

