

Escola de Comando e Estado-Maior do Exército  
Curso de Gestão e Assessoramento de Estado-Maior - CGAEM  
Aprovado pelo BI        N°        , de

PLADIS		
DISCIPLINA	NEGOCIAÇÃO	Cg H Total: 15

<b>COMPETÊNCIA PRINCIPAL:</b> REALIZAR A CHEFIA E ASSESSORAMENTO DE ESTADO-MAIOR NA ÁREA DE GESTÃO				
<b>UNIDADE DE COMPETÊNCIA:</b> ATUAR COMO AGENTE DA ADMINISTRAÇÃO				
<b>ELEMENTO DE COMPETÊNCIA:</b> PARTICIPAR DE ATIVIDADES DA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA				
<b>CONTEÚDO:</b> TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO	<b>Cg H : 15</b>		<b>EIXO TRANSVERSAL</b>  A cargo da Instituição de Ensino Contratada	<b>PADRÃO DE DESEMPENHO</b>  A cargo da Instituição de Ensino Contratada
<b>ASSUNTOS</b>	<b>D</b>	<b>N</b>		
1. Conceitos fundamentais	5	-		
2. Visão geral da estrutura e do processo de Negociação	4	-		
3. Como planejar, executar e analisar uma Negociação.	3	-		
4. Estilos de negociação	3	-		

## ORIENTAÇÕES METODOLÓGICAS

### 1. Objetivos da Aprendizagem

- a. Apresentar os conceitos fundamentais de negociação (CONCEITUAL).
- b. Sintetizar a estrutura e os processos de negociação (CONCEITUAL).
- c. Identificar os processos de negociação, do planejamento, execução e análise (FACTUAL).

### 2. Orientações para Execução das Situações-Problema

A cargo da Instituição de Ensino Contratada

### 3. Procedimentos didáticos

A cargo da Instituição de Ensino Contratada

### 4. Atividades Compartilhadas

A cargo da Instituição de Ensino Contratada

### 5. Avaliação da Aprendizagem

#### a. Avaliação Formativa

Será realizada por intermédio de avaliação presencial, a ser encaminhada pela Instituição de Ensino contratada para as Unidades dos alunos, em data definida pela referida Instituição, em conjunto com a ECEME.

#### b. Avaliação Somativa

Será realizada no ambiente virtual de aprendizagem (AVA), sob responsabilidade da Instituição de Ensino Contratada

### 6. Indicações Básicas de Segurança na Instrução

Não é o caso.

## REFERÊNCIAS

### REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

A cargo da Instituição de Ensino Contratada