



## Técnicas de Negociações Empresariais e Direito do Trabalho Patronal

### Ementa:

São tratados temas como ações estratégicas e competitivas; integração vertical; novos ramos de negócios; grande expansão da capacidade; desativação etc. Compreensão das diversas formas de negociação e mediação empresarial. Relações sindicais.

### OBJETIVOS:

Estimular a competitividade por meio da elaboração de uma metodologia de planejamento e de controle estratégico. Possibilitar ao pós-graduando condições para vislumbrar as oportunidades e os riscos empresariais e dos planos de negociação nas mais diversas searas inerentes ao empresariado.

### CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

Conceito, objeto e objetivo da Negociação. Técnicas de Negociação. Expectativas e Metas. Aspectos Comportamentais na Negociação Trabalhista Sindical. Avaliação do perfil empresarial. O psicológico comportamental. Os exercícios necessários para negociação e os aspectos importantes para negociação.

### AVALIAÇÃO:

O processo avaliativo ocorrerá por meio de estudo de caso, análise de jurisprudência, discussão em sala de aula, elaboração de textos, exercícios de fixação, artigos ou provas. A avaliação será elaborada pelo professor da disciplina, a seu critério, adotando a forma de avaliação pelo método pedagógico que seja mais adequado ao conteúdo e que possa averiguar as competências e habilidades dos pós-graduandos.

