



**Gestão de Empresas**

Licenciatura, 1º Ciclo

Plano: Despacho nº 3393/2016 - 04/03/2016

**Ficha da Unidade Curricular: Liderança e Negociação**

ECTS: 4; Horas - Totais: 108.0, Contacto e Tipologia, TP:45.0;

Ano | Semestre: 3 | S2

Tipo: Obrigatória; Interação: Presencial; Código: 9152333

Área Científica: Recursos Humanos

**Docente Responsável**

Maria Fernanda Pires Aparício

Professor Adjunto

**Objetivos de Aprendizagem**

Apresentar as diversas abordagens e teorias de liderança e negociação e discutir a sua importância para a gestão. Contribuir para os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), especificamente a Igualdade de Género (5) e Reduzir as desigualdades (10) nos processos de GRH nas organizações.

**Objetivos de Aprendizagem (detalhado)**

Apresentar as diversas abordagens e teorias de liderança e negociação e discutir a sua importância para a gestão.

**Conteúdos Programáticos**

1. Introdução: Gestão e Liderança.
2. Metáforas Organizacionais e Paradigmas de Governação Organizacional.
3. Abordagens do estudo da liderança: Traços e Comportamentos.
4. Teoria da Troca Líder-Membro.
5. Liderança Transformacional e Carisma.
6. Liderança de Equipas de trabalho.
7. A relação da liderança com outras variáveis organizacionais.
8. Introdução à negociação

## 9. Dilema do Negociado

### **Conteúdos Programáticos (detalhado)**

#### 1. Liderança

- 1.1. Introdução: Gestão e Liderança.
- 1.2. Metáforas Organizacionais e Paradigmas de Governação Organizacional.
- 1.3. Abordagens do estudo da liderança: Traços e Comportamentos.
- 1.4. Teorias e Modelos de Liderança
- 1.5. Teoria da Troca Líder-Membro.
- 1.6. Liderança Transformacional e Carisma.
- 1.7. Liderança de Equipas de trabalho.
- 1.8. O Papel do Líder de Equipas
- 1.9. As Atitudes do Líder
- 1.10. A Delegação
- 1.11. A Definição Objectivos
- 1.12. O Acompanhamento e Controlo
- 1.13. A relação da liderança com outras variáveis organizacionais.

#### 2. Negociação

- 2.1. Introdução à Negociação
- 2.2. A importância da Negociação
- 2.3. Princípios Básicos da Negociação
- 2.4. Fases da Negociação
- 2.5. Estratégias e Táticas de Negociação
- 2.6. Dilema do Negociador

### **Metodologias de avaliação**

Avaliação contínua, através dos seguintes elementos:

i) Avaliação em aula (realização de exercícios ou trabalhos) e trabalho em grupo sobre um líder com apresentação oral: 40% peso na avaliação final.

ii) Uma Frequência: com peso na avaliação final de 60% cada.

Na frequência é necessário obter a nota mínima de 9,5 valores.

São aprovados e dispensados de exame os alunos cuja classificação final seja igual ou superior a 9,5 correspondente à média ponderada obtida nos elementos anteriores i) e ii).

Avaliação por exame: prova escrita (100%).

### **Software utilizado em aula**

Microsoft Teams.

### **Estágio**

Não aplicável.

### **Bibliografia recomendada**

- C. Maxwell, J. (2008). *As 21 leis irrefutáveis da liderança*. (Vol. 1).. Smarttbook. Lisboa
- Cunha, M. e Rego, A. (2005). *Liderar*. (Vol. 1).. Dom Quixote. Lisboa
- Cunha, P. e Leitão, S. (2021). *Manual de Gestão Construtiva de Conflitos*. (Vol. 1).. 3ª Edição, Edições Univ. Fernando Pessoa. Lisboa
- Goleman, D. (2001). *Inteligência Emocional*. (Vol. 1).. Temas e Debates. Lisboa
- Goleman, D. (2002). *Novos Líderes. A INTELIGÊNCIA eMOCIONAL NAS ORGANIZAÇÕES*. (Vol. 1).. Gradiva. Lisboa
- Goleman, D. (2015). *Como ser um líder*. (Vol. 1).. Temas e Debates. Lisboa
- Isoldi, A. e Canuto, M. (2019). *Manual de Solução de Conflitos*. (Vol. 1).. 1ª Edição, Edições ser mais. S. Paulo
- Jesuíno, J. (1996). *Processos de Liderança*.. 1ª Edição, Horizonte. Lisboa
- Lopes, M. e Rego, A. (2004). *Organizações positivas*. (Vol. 1).. Sílabo. Lisboa
- Maxwell, J. (2007). *O Líder 360º*. (Vol. 1).. Thomas Nelson Brasil. Rio de Janeiro
- Northouse, P. (2013). *Leadership: Theory and Practice...* 1ª Edição, Sage.. Thousand Oaks
- Rego, A. & Cunha, M.P, .. (2003). *A Essência da Liderança*.. 1ª Edição, Editora RH. Lisboa
- Siqueira, T. (2022). *Resolução de Conflitos*. (Vol. 1).. Editora Matrix. S. Paulo
- White, E. (2006). *O Líder Eficaz*. (Vol. 1).. Edições clío. S. Paulo

### **Coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos**

Os conteúdos definidos são coerentes com os objetivos da unidade curricular, na medida em que, permitem aos Alunos consolidar e aprofundar conhecimentos e competências, no âmbito da Liderança e Negociação, focando os conceitos e teorias atuais e emergentes.

O objetivo é que o aluno fique a compreender o papel e a importância da Liderança e da Negociação no contexto das organizações.

### **Metodologias de ensino**

A metodologia de ensino corporiza aulas teórico-práticas. Dá-se ênfase aos métodos: expositivo, para apresentação dos quadros teóricos de referência e participativo com análise e resolução de exercícios e casos práticos para uma melhor compreensão.

### **Coerência das metodologias de ensino com os objetivos**

A adoção das metodologias preconizadas permitirá aos alunos: adquirirem conhecimentos, compreenderem a importância da Liderança e da Negociação no contexto empresarial e aplicarem os conhecimentos em situações novas.

### **Língua de ensino**

Português

### **Pré-requisitos**

Não aplicável.

**Programas Opcionais recomendados**

Não aplicável.

**Observações**

Objetivos de Desenvolvimento Sustentável:

- 5 - Alcançar a igualdade de género e empoderar todas as mulheres e raparigas;
- 10 - Reduzir as desigualdades no interior dos países e entre países;

**Docente responsável**

**Fernanda  
Aparicio**

Assinado de forma digital  
por Fernanda Aparicio  
Dados: 2025.03.11  
12:34:17 Z

