

# Estratégias de Negociação e Mediação de Conflitos

---

- Estratégias de Negociação e Mediação de Conflitos
  - Orientações Fornecidas para Execução da Atividade
  - Análise da Situação-Problema
  - Identificação dos Problemas, Tipos de Conflito e Evidências
  - Proposta de Solução
  - Métricas de Sucesso
  - Referencial Teórico

## Orientações Fornecidas para Execução da Atividade

- **OBJETIVO DA ATIVIDADE:** Exercitar técnicas de conciliação, mediação e negociação;
- São **REQUISITOS** para atendimento das orientações da atividade:
  - Identificar 3 ou 4 **causas do conflito** entre as equipes (UNIDADE 2 — NEGOCIAÇÃO E CONFLITO / TIPOS DE CONFLITOS, pág. 61);
  - Propor 3 ou 4 **soluções para resolver o conflito**;
  - Criar um plano de implementação para cada solução, com um cronograma e métricas de sucesso;
  - Apresentar suas análises, soluções e planos em até 3 minutos, focando nos benefícios para a "Delícias do Bairro";
- Deve-se:
  - Dar ênfase na síntese e comunicação eficaz;
  - Respeitar rigorosamente o limite de tempo;
  - O sucesso desta dinâmica não apenas ajuda
  - Buscar resolver o conflito na padaria
  - Aprimora as habilidades de negociação e mediação dos participantes

## Análise da Situação-Problema

- A partir das **ORIENTAÇÕES** da atividade fornecidas e da **SITUAÇÃO-PROBLEMA**:
  - Apresento a seguinte **PROPOSTA PARA PLANO DE AÇÃO** que conterá:
    - **Problemas** identificados;
    - Possíveis **causas**;
    - **Tipos de conflitos** identificados;
    - Suas **evidências** a partir do contexto e/ou conflito apresentado;
    - **Propostas de solução** para cada problema com:
      - Objetivo(s);
      - Entrega(s) a serem incluídas em plano de ação;
      - Métricas de sucesso
    - **Benefícios** a serem alcançados a partir das propostas de solução;
    - Sugestão de Cronograma.

## Identificação dos Problemas, Tipos de Conflito e Evidências

#	Problema	Causa	Tipo de Conflito	Evidência (Contexto e/ou Conflito Já Identificado)
1				

## Proposta de Solução

- A proposta de solução contém objetivos, entregas, cronograma e benefícios;

#	Proposta de solução	Objetivo(s)	Entrega(s)	Cronograma	Benefícios Esperados
1					

## Métricas de Sucesso

#	Objetivo	Métrica
1		

## Referencial Teórico

Para análise e apresentação de proposta de solução considerou-se o seguinte referencial teórico da disciplina:

- Livro da disciplina "Estratégias de Negociação"
  - UNIDADE 1 — PRINCÍPIOS DE NEGOCIAÇÃO
    - TÓPICO 1 — INTRODUÇÃO: NEGOCIAR É PRECISO
      - BASES CONCEITUAIS DA NEGOCIAÇÃO (pág. 6)
      - VARIÁVEIS BÁSICAS DA NEGOCIAÇÃO: TEMPO, INFORMAÇÃO E PODER (pág. 16)
      - PROCESSO DA NEGOCIAÇÃO (pág. 23)
      - MODELOS DE NEGOCIAÇÃO (pág. 25)
    - TÓPICO 2 — TIPOS DE NEGOCIAÇÃO
      - NEGOCIAÇÃO INTEGRATIVA NEGOCIAÇÃO DISTRIBUTIVA
      - ESTILOS DE NEGOCIADORES (pág. 39)
      - TÓPICO 3 — ZONA POSSÍVEL DE NEGOCIAÇÃO – ZOPA (pág. 47)
      - ZONA POSSÍVEL DE NEGOCIAÇÃO - ZOPA (pág. 47)
  - UNIDADE 2 — NEGOCIAÇÃO E CONFLITO
    - TÓPICO 1 — CONFLITO
      - TIPOS DE CONFLITOS (pág. 61)
      - ESTILOS DE GESTÃO DE CONFLITOS (pág. 68)
    - TÓPICO 2 — TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO: CONCILIAÇÃO E MEDIAÇÃO
      - NEGOCIAÇÃO (pág. 79)
      - CONCILIAÇÃO (pág. 82)
      - MEDIAÇÃO (pág. 87)