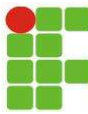
	MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO AMAPÁ PRÓ-REITORIA DE ENSINO DIRETORIA DE ENSINO DE GRADUAÇÃO	
<b>EMENTÁRIO</b>		
<b>CURSO</b>	<b>DOCENTE(S) RESPONSÁVEL (EIS)</b>	
Curso Superior de Tecnologia em Logística		
<b>DISCIPLINA</b>	<b>CÓDIGO</b>	
<b>NEGOCIAÇÃO APLICADA A CADEIA DE SUPRIMENTOS</b>	<b>TLOG63</b>	
<b>CARGA HORÁRIA</b>	<b>40</b>	
<b>EMENTA</b>		
Negociação como instrumento para o desenvolvimento de alianças estratégicas e colaborativas na gestão da cadeia de suprimentos (supply chain management). Principais tipos de negociação. Planejamento e organização. Estratégias táticas de negociação. O uso da informação, do tempo e do poder para maximização de resultados. Negociações multilaterais. Aspectos culturais nas negociações.		
<b>OBJETIVO GERAL</b>		
Habilitar os alunos a resolver problemas gerenciais de negociação aplicada a cadeia de suprimentos		
<b>BIBLIOGRAFIA BÁSICA</b>		
MELLO, J.C.M Negociação baseada em estratégia. 3º ed. Editora Atlas, 2012 CHIAVENTATO, I. Gestão de pessoas: o novo papel dos recursos humanos nas organizações. 2º ed. Editora: Campus, 2011 DAVEL, E.; VERGANA, S.C. Gestão de pessoas e subjetividade. 7º ed. Editora Atlas, 2015		
<b>BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR</b>		
LEAO, R. Relações públicas para executivos. Editora Valer, 2005 LAUDON, K. C; LAUDON, J.R. Sistema de Informação Gerencial. Edição . Editora Prentice Hall, 2014 CORONADO, Osmar. <i>Logística integrada: modelo de gestão</i> . São Paulo: Atlas, 2007. CHOPRA, S; MEINDL,P. Gestão da cadeia de suprimentos: estratégia, planejamento e operações. 4º ed. Editora: Pearson Prentice Hall, 2011. MAXIMIANO, A.C.A. Introdução à administração. 2º ed. Editora Atlas, 2011		