

| DADOS DO COMPONENTE CURRICULAR |
|---|
| Componente Curricular: Economia e mercado (Laboratório-escritório empresarial) |
| Curso: Técnico em Transações Imobiliárias (Subsequente) |
| Período: 2º semestre |
| Carga Horária: 50 horas relógio |
| Docente: Madiã Marcela Fernandes Vasconcelos |

| EMENTA |
|--|
| Noções de economia (aspectos econômicos, políticos, sociais e macroeconomia), estrutura de mercado, otimização e equilíbrio, a curva da demanda, curva da oferta, o equilíbrio de mercado e Preço, mercados competitivos, oratória, negociação: processo de negociação para compra e venda, perspectiva sistêmica e modelo integrado de negociação, variáveis básicas da negociação, o papel do negociador, relações Interpessoais e a importância da comunicação para a negociação, negociação e o processo decisório, planejamento de negociação, ética nas negociações. |

| OBJETIVOS DE ENSINO |
|---|
| <p>Geral: Discutir aspectos econômicos e de estruturação de mercado, da mesma forma que desenvolver nos alunos a capacidade e as habilidades necessárias para negociação, potencializando o desenvolvimento de aspectos propícios para a atuação no mercado. Permitindo que, ao final, o aluno esteja apto a identificar e aplicar os principais elementos associados à economia e a negociação.</p> <p>Específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entender o conceito econômicos; • Desenvolver habilidades de negociação; • Obter uma visão geral do processo de desenvolvimento macroeconômico e como obter vantagem competitiva; • Desenvolver habilidades de análise de tendência de mercado. |

| CONTEÚDO PROGRAMÁTICO |
|---|
| <p>UNIDADE I</p> <p>1 Conceitos Introdutórios de Economia 1.1 A Lei da Escassez 1.2 Tradeoffs e Custo de Oportunidade 1.3 Fluxos Econômicos 1.4 O Método de Análise Econômica 1.5 Otimização e equilíbrio; 1.6 Curva de demanda, oferta. 1.7 Preço</p> <p>UNIDADE II</p> <p>2. Aspectos da Negociação 2.1 Oratória 2.2 Processo de negociação para compra e venda, perspectiva sistêmica e modelo integrado de negociação 2.2 Variáveis básicas da negociação</p> |

2.3 O papel do negociador, relações Interpessoais e a importância da comunicação para a negociação
2.4 Negociação e o processo decisório;
2.5 Planejamento de negociação,
2.6 Ética nas negociações.

METODOLOGIA DE ENSINO

- Aula expositiva e explicativa do conteúdo programático;
- Aplicação de exercício de aprendizagem: estudo de caso;
- Orientações para o desenvolvimento do exercício;
- Uso da lousa caso seja necessária explicação de algum tópico não previsto na apresentação previamente preparada.

AVALIAÇÃO DO PROCESSO DE ENSINO APRENDIZAGEM

Os alunos serão avaliados pela sua participação em sala de aula, através da interação com o professor na medida em que os conteúdos são apresentados, bem como através de exercícios práticos desenvolvidos em sala de aula e fora dela, além de uma avaliação escrita no final da unidade.

RECURSOS DIDÁTICOS

- Computador e projetor de slides (data show);
- Mesas e equipamentos para negociação;
- Quadro e complementos (pincel, apagador);
- Estudo de Caso.

BIBLIOGRAFIA

Básica

ANDRADE, R.; ALYRIO, R.; MACEDO, A. **Princípios de negociação**: ferramentas e gestão. São Paulo: Atlas, 2007.

CARVALHO, José L. (et al.). **Fundamentos de Economia**: Microeconomia. São Paulo: CENGAGE LEARNING, 2008 EQUIPE DE PROFESSORES DA USP. **Manual de Economia**. 4ª edição. São Paulo: SARAIVA, 2003.

Complementar

BLANCHARD, K. **O poder da Administração Ética**. 6.ed. Rio de Janeiro: Record, 2007.
KEOUGH, Donald R. **10 Mandamentos para Fracassar nos Negócios**. Sextante. Rio de Janeiro. 2010.

MARTINELLI, D. NIELSEN, F. MARTINS, T. (orgs). **Negociação**: conceitos e aplicações práticas. São Paulo: Saraiva, 2010.

ROBBINS, Stephen P. **A Nova Administração**. São Paulo: Saraiva, 2014. 1ª edição.

WANDERLEY, José Augusto. **Negociação total**: encontrando soluções, vencendo resistências, obtendo resultados. São Paulo: Editora Gente, 1998.