

MATRIZ CURRICULAR

Negociação e Comportamento Humano

CATEGORIA	PER/MÓD	CÓDIGO	SIGLA	NOME DA DISCIPLINA	CR	CH TOTAL
-	1	234	HN_CN	Habilidades de Negociação	0	4
-	1	235	PNA_CN	Perfil de Negociação e Assertividade	0	24
-	1	236	P_CN	Percepção	0	12
-	1	237	LC_CN	Linguagem Colaborativa	0	24
-	1	238	EAQ_CN	Escuta Ativa e Questionamento	0	24
-	1	239	GE_CN	Gestão de Emoções	0	12
-	1	240	ND_CN	Negociação Distributiva	0	12
-	1	241	NI_CN	Negociação Integrativa	0	12
-	1	242	NC_CN	Negociação Criativa	0	12
-	1	243	PN_CN	Processo de Negociação	0	12
-	1	244	PN_CN	Preparação da Negociação	0	12
-	1	245	CN_CN	Condução de Negociações	0	12
-	1	246	GR_CN	Gestão de Recursos	0	12
-	1	247	NE_CN	Negociação Estratégica	0	12
-	1	248	NA_CN	Negociação com Agentes	0	12
-	1	249	NI_CN	Negociação Intercultural	0	12
-	1	250	A_CN	Argumentação	0	24
-	1	251	GC_CN	Gerenciamento de Crises	0	12
-	1	252	MHN_CN	Método Harvard de Negociação	0	12
-	1	253	GC_CN	Gestão de Conflitos	0	12
-	1	254	FCNV_CN	Fundamentos da Comunicação Não Violenta	0	12
-	1	255	NPD_CN	Negociando com Pessoas Difíceis	0	24
-	1	256	RP_CN	Resolução de Problemas	0	24
-	1	257	MC_CN	Metodologia Científica	0	20
OPTATIVA	1	258	TCC_CN	Trabalho de conclusão do curso	0	40
DISCIPLINAS OBRIGATÓRIAS					0	360
DISCIPLINAS OPTATIVAS					0	40
ESTÁGIO					0	0
ATIVIDADES COMPLEMENTARES					0	0
TOTAL DE HORAS					0	400