



UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
PRÓ-REITORIA PARA ASSUNTOS ACADÊMICOS
DEPARTAMENTO DE DESENVOLVIMENTO DO ENSINO

PROGRAMA DE COMPONENTE CURRICULAR

TIPO DE COMPONENTE (Marque um X na opção)

☒ Disciplina
☐ Atividade complementar
☐ Monografia

☐ Estágio
☐ Prática de ensino
☐ Módulo

STATUS DO COMPONENTE (Marque um X na opção)

☒ OBRIGATÓRIO

☐ ELETIVO

☐ OPTATIVO

DADOS DO COMPONENTE

Código	Nome	Carga Horária Semanal		Nº. de Créditos	C. H. Global	Período
		Teórica	Prática			
PROD0106	Tópicos Especiais em Engenharia de Produção 4	04	00	4	60	9

Pré-requisitos	PROD0034; PROD0037	Co-Requisitos		Requisitos C.H.	
----------------	--------------------	---------------	--	-----------------	--

EMENTA

Conceitos Fundamentais de decisão em grupo e negociação, Sistema de votação, Leilões, Negociação, Procedimentos de repartição, Modelos de estruturação de problemas e pesquisas recentes na área.

OBJETIVO(S) DO COMPONENTE

Fornecer ao aluno conhecimentos fundamentais sobre a tomada de decisão em grupo e de negociação e apresentar pesquisas recentes na área.

METODOLOGIA

Aulas expositivas e projetos durante o curso da disciplina

AValiação

Exercício escolar
Seminários

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Conceitos básicos em decisão em grupo e negociação:

Diferenciação, conceitos fundamentais, atores no processo decisório, dificuldades do processo decisório

Decisão em grupo:

Ponderação dos decisores, tipos de procedimentos, agregação, Consenso e Justiça, agregação de conhecimento de especialistas

Sistema de votação:

Exemplos de votação, teoria da escolha social, Procedimentos: Borda, Condorcet, votação de aprovados, Coperland, Hare entre outros.

Leilões:

Conceito geral, leilões diretos, leilões reversos.

Teoria da Justiça:

Conceitos, Princípios fundamentais

Elementos de teoria dos jogos:

Procedimentos e tipos de negociações:

A arte e a ciência da negociação, conceitos fundamentais, tipos de negociação, Etapas de um processo de negociação, Técnicas de negociação. Negociação face-to-face. Métodos e abordagens utilizados no processo de negociação. E-negotiation

Procedimentos de repartição:

Conceitos fundamentais: Livre de inveja, eficiência, equitativo. Métodos de divisão justa, Propriedades

Métodos de estruturação de problemas:

SODA, SSM, SCA, VTF, outros métodos

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

Almeida et al (2011) Decisão em grupo e negociação: métodos e aplicações. Ed. Atlas

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

Almeida, A. T. de (2013) PROCESSO DE DECISÃO NAS ORGANIZAÇÕES: Construindo Modelos de Decisão Multicritério
Pidd, M. (1998) Modelagem empresarial. Ed. Artes médicas do Sul.

DEPARTAMENTO A QUE PERTENCE A DISCIPLINA

Núcleo de Tecnologia – Curso de Eng. de Produção

HOMOLOGADO PELO COLEGIADO DE CURSO

10/05/13

ASSINATURA DO CHEFE DO DEPARTAMENTO



Prof. Gilson Lima
SIAPE: 2282722
Coordenador do Núcleo de Tecnologia
Campus do Agreste

ASSINATURA DO COORDENADOR DO CURSO OU ÁREA



Ana Paula H. de Gusmão
Professora Adjunta
SIAPE 1767370
Campus do Agreste
Núcleo de Tecnologia



Emitido em 24/07/2024

EMENTA Nº 690/2024 - SEGEC (12.33.89)

(Nº do Protocolo: NÃO PROTOCOLADO)

(Assinado digitalmente em 06/08/2024 09:15)

OSMAR VERAS ARAUJO

COORDENADOR

CGEP NT (12.33.23)

Matrícula: ###240#2

Visualize o documento original em <http://sipac.ufpe.br/documentos/> informando seu número: **690**, ano: **2024**, tipo:
EMENTA, data de emissão: **24/07/2024** e o código de verificação: **dc70fc44c8**