



Plano de Formação 2018/2021

Curso n.º 38_proforma_18/21

Negociar para melhor ensinar – Gestão do conflito

(DREAçores/AAFC/042/2017 – em acreditação)

Cronograma /Caracterização

N.º de horas: 15

Unidades de Crédito: 0,6 unidades

Formador: João Morais Ribeira

Público: Docentes de todos os níveis de ensino

Horário: A indicar

Local: S. Miguel

Condições de frequência e de aprovação:

1. É obrigatória a frequência de, pelo menos, 13,5 horas de formação. (n.º 2 do artigo 230.º do EPDRAA)
2. A certificação da ação está condicionada à obtenção de aproveitamento no curso.

Programa abreviado:

Data	Horário	Programa (abreviado)	N.º de Horas
15 a 19 julho	16h30-19h30 Pós-laboral	<ol style="list-style-type: none">1. O conflito – breve definição – 30 minutos2. O conflito – duas visões – 30 minutos3. Posturas relativamente a uma situação de conflito – 1h4. Negociar – as três variáveis – 1h5. Tipos de negociação – 1h306. Gestão de relações / Assertividade – 3h307. Inteligência emocional – 2h8. O processo negocial – 1h9. Gestão do conflito – 2h10. Exercícios práticos / estudos de caso – 2h (distribuídos pelas diversas sessões)	15



Plano de Formação 2018/2021

Curso n.º 38_proforma_18/21

Negociar para melhor educar – Gestão do conflito

Programa

(Modalidades de Curso e Módulo, no âmbito do previsto nos artigos 224.º e 236.º do EPDRAA)

1. Caracterização da Ação de Formação

Modalidade:

Curso de formação

Área de Formação:

Formação pessoal, deontológica e sociocultural

Designação:

Negociar para melhor ensinar – Gestão do conflito

Duração:

15 horas

Destinatários:

Docentes de todos os níveis de ensino

Condições de Frequência:

- ✓ É obrigatória a frequência de, pelo menos, 13,5 horas de formação. (n.º 2 do artigo 230.º do EPDRAA).
- ✓ A certificação da ação está condicionada à obtenção de aproveitamento.

Formador Responsável:

João Pedro Morais Ribeiro

2. Razões Justificativas da Ação e sua Inserção no Plano de Atividades da Entidade Proponente

As capacidades de negociação, diretamente ligadas a uma gestão profícua dos conflitos dentro e fora da sala de aula constituem-se como uma ferramenta cada vez mais necessária aos docentes. O desenvolvimento de competências de comunicação assertiva e inteligência emocional desempenham também um papel fundamental.

Assim, a ação pretende dotar os formandos de ferramentas passíveis de os orientar e auxiliar na gestão em situação de conflito. Pretende-se ainda, dotar os formandos dos mecanismos de proteção do desgaste causado pela gestão das situações de conflito.

3. Objetivos a Atingir no Final da Formação

Os formandos deverão ser capazes de:

- Compreender a noção de conflito;
- Classificar uma situação de conflito;
- Usar adequadamente as estratégias de negociação, comunicação assertiva e gestão emocional para conduzir a situação de conflito a um resultado construtivo;
- Desenvolver mecanismos de proteção do desgaste causado pela gestão das situações de conflito.

4. Conteúdos Programáticos (discriminando, na medida do possível, o número de horas de formação relativo a cada componente)

- O conflito – breve definição
- O conflito – duas visões
- Posturas relativamente a uma situação de conflito
- Negociar – as três variáveis
- Tipos de negociação
- Gestão de relações / Assertividade
- Inteligência emocional
- O processo negocial
- Gestão do conflito
- Exercícios práticos / estudos de caso

5. Metodologias de Realização da Ação (discriminar, na medida do possível, a tipologia das aulas a ministrar: teóricas, teórico/práticas, práticas)

As sessões serão de cariz teórico/prático, usando os métodos Expositivo, Interrogativo, Ativo e Demonstrativo.
Serão apresentados e discutidos casos e materiais suscetíveis de gerar a discussão e posterior sistematização de conceitos por forma a que o formando desenvolva capacidades que lhe permitam gerir o conflito com eficácia.

6. Avaliação dos Formandos (em cumprimento do artigo 228.º e do n.º2 do artigo 230.º do EPDRAA)

Serão desenvolvidos diferentes exercícios, facilitadores do Diagnóstico e da aquisição e pragmatização dos conhecimentos a ministrar. De forma a avaliar a apreensão e aplicação dos conhecimentos adquiridos, serão realizadas simulações de situações potencialmente reais, que serão posteriormente alvo de uma auto e hetero-análise.

Esta avaliação final deverá contemplar 40% para as atitudes (participação, realização das tarefas nas sessões, participação nas atividades, empenhamento nas tarefas, assiduidade/pontualidade) e 60% para os conhecimentos manifestados em pesquisa, seleção e organização da informação; interpretação da informação; fundamentação de opiniões; manifestação de espírito crítico e de iniciativa; comunicação em trabalho individual escrito e a eventuais respostas a questões que possam, em caso de dúvidas, ser posteriormente colocadas a estes trabalhos.

A avaliação final terá em conta as atitudes (40%) e os conhecimentos (60%) e será mencionada na escala de 1 a 5 (0-29: 1; 30-49: 2; 50-74: 3; 75-84: 4; 85-100: 5).

Notação: Aprovado/Não aprovado

Sem prejuízo do anteriormente referido, os formandos serão esclarecidos, no início da ação, sobre os critérios segundo os quais serão avaliados.

7. Modelo de Avaliação da Ação (em cumprimento do artigo 227.º do EPDRAA)

Os formandos serão sujeitos a uma avaliação pedagógica contínua (ao longo do processo formativo), tendo por base o seu contributo para a formação e o seu desempenho nos exercícios propostos.

A ação de formação será avaliada pelos formandos, pelo formador e pela entidade formadora de modo a permitir a análise da sua adequação aos objetivos previamente definidos e da sua utilidade na formação contínua do docente.

8. Bibliografia Fundamental

Craver CB: The Intelligent Negotiator. Roseville, CA, Prima Lifestyles, 2002.

Dayouhum, M. (2016) Negociação: Conceitos e técnicas. Braspor Livros e Multimidia, Lda, Rio de Janeiro.

Siedel, G. (2016), Negociação Rumo ao Sucesso: Estratégias e Habilidades Essenciais. Van Rye Publishing, LLC.

Local: Ponta Delgada

Data: 28-03-2017

Assinatura: João Pedro Ribeira