

**O PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO ENVOLVENDO PROFESSOR E ALUNO: Estudo
de caso do 3º ano do curso de administração do UGB**

Paloma de Lavor Lopes

Doutoranda em Economia Aplicada pela Esalq/USP e

Mestre em Economia pela UERJ

Luciana Sessa Generoso de França

Mestranda em Ensino de Ciências da Saúde e do Meio Ambiente

RESUMO

O presente projeto tem como fundamentação teórica: pesquisa bibliográfica em livros, revistas e periódicos. O instrumento ou a ferramenta de pesquisa utilizada será o questionário composto de perguntas fechadas. Esse projeto tem por objetivo geral averiguar como é realizado o processo negociação entre os alunos e professores do 3º ano do curso de Administração do UGB. Como objetivos específicos temos: i) Conceituar negociação, elucidando suas formas e consequências. ii) Verificar como é realizado o processo de negociação entre alunos e professores do Curso de Administração do UGB. iii) Verificar se há diferenças no processo de negociação quando agregamos os discentes por gerações (X, Y e Z). iv) Propor melhorias, através da utilização de técnicas de negociação aos professores, para a solução de possíveis conflitos. Como resultados ainda estamos realizando leitura complementar, uma vez que as primeiras leituras foram realizadas.

Palavras-Chave: Docência, Negociação, Curso Superior.
