

**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO**

SECRETARIA DA EDUCAÇÃO SUPERIOR

**CENTRO FEDERAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA  
CELSO SUCKOW DA FONSECA****Departamento Línguas Estrangeiras Aplicadas**

DEPARTAMENTO		PLANO DE CURSO DA DISCIPLINA			
DELEA		Introdução às Negociações Internacionais			
CÓDIGO	PERÍODO	ANO	SEMESTRE	PRÉ-REQUISITOS	
GLEA 1004	0	2017	1		
CRÉDITOS	AULAS/SEMANA				
2	TEÓRICA	PRÁTICA	ESTÁGIO	-	
	2	0	0		
				TOTAL DE AULAS NO SEMESTRE	
				36	

**EMENTA**

As Negociações Internacionais enquanto objeto de estudo. O profissional de LEANI e as Negociações Internacionais. Áreas de atuação e empregabilidade. O nascimento e o desenvolvimento do campo de pesquisa. Termos e conceitos fundamentais. Introdução aos principais debates teóricos, técnicas e correntes do pensamento.

**BIBLIOGRAFIA****Bibliografia Básica**

GONÇALVES, Williams. Relações internacionais. 3.ed. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2008  
MAGNOLI, Demetrio. Relações internacionais: teoria e história. 2.ed. São Paulo: Saraiva, 2013.  
NOGUEIRA, João Pontes. Teoria das relações internacionais: correntes e debates. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

**Bibliografia Complementar**

DIAS, Reinaldo. Relações internacionais: introdução ao estudo da sociedade internacional global. São Paulo: Atlas, 2010.  
DUARTE, Bárbara (trad.). Introdução às relações internacionais: teorias e abordagens. 2.ed.rev.ampl. Rio de Janeiro: Zahar, 2013.  
MAIA, Jayme de Mariz. Economia internacional e comércio exterior. 16.ed. São Paulo: Atlas, 2014.  
PECEQUILO, Cristina Soreanu. Introdução às relações internacionais: temas, atores e visões. 9.ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 2012.  
SARAIVA, José Flávio Sombra (Org.). História das relações internacionais contemporâneas: da sociedade internacional do século XIX à era da globalização. 2. ed. rev. e atual. São Paulo: Saraiva, 2008.

## OBJETIVOS

Compreender o nascimento e o desenvolvimento do campo de estudo das Negociações Internacionais; Analisar criticamente as possibilidades de atuação profissional e a empregabilidade do profissional LEANI;

Interpretar, através de perspectivas teóricas e conceituais introdutórias, as estruturas, o processo decisório e a relevância das principais negociações internacionais contemporâneas;

## METODOLOGIA

Apresentação expositiva e dialogada, discussão de textos teóricos, simulação de negociações internacionais.

## CRITÉRIO DE AVALIAÇÃO

Leitura, discussão de textos teóricos, participação em simulação de negociações em organismos multilaterais (MUNs) e avaliações escritas.

## CHEFE DO DEPARTAMENTO

NOME	ASSINATURA
Adriana Maria Ramos Oliveira	

## PROFESSOR RESPONSÁVEL PELA DISCIPLINA

NOME	ASSINATURA
Elizeu Santiago Tavares de Sousa	

## PROGRAMA

Gênese e desenvolvimento da área de Negociações Internacionais. As Negociações Internacionais e o profissional LEANI. Empregabilidade e nichos de atuação: diplomacias nacional, subnacional, corporativa; atuação em rede de consulados e embaixadas; o terceiro setor; o comércio exterior; as organizações internacionais; as multinacionais. Conceitos basilares das relações internacionais. Os atores internacionais. Anarquia, ordem e equilíbrio de poder. *Hard, Soft, Smart Power*. Sistema e sociedade internacional. Perspectivas teóricas introdutórias ao estudo da área: realismo, liberalismo, grocianismo.