




 Renovações
(AlunoMatriculasPendentes.aspx)



 Certificados e
Declarações
(AlunoCertificados.aspx)

 Contratos
(Contratos.aspx)


 Documentação Digital
(DocumentacaoDigital.aspx)

 Financeiro
(AlunoFinanceiro.aspx)

 Material
Complementar
(AlunoMaterial.aspx)

 Meus Créditos
(MeusCreditos.aspx)


 Meus Cursos
(AlunoCursos.aspx)


 Meus Dados
(MeusDados.aspx)

Questionário

Título:
Curso:
Disciplina:
Módulo:
Tipo:
Prova -Qualificação Profissional Para Gestão De Conflitos.
Proteção e Defesa Civil
Qualificação Profissional para Gestão de Conflitos
Módulo 1
PROVA




- A negociação utiliza estratégias para conseguir conquistar os resultados desejados. Uma mesa de negociação, que apresenta dois opositores, que consideram o lado oposto como rival e
-  1. querem levar vantagens, mesmo que o outro lado saia perdendo, não existe flexibilidade e os recursos disponíveis para a negociação são limitados, criando animosidades, pode ser denominada de:
- Negociação de barganha
 - Barganha apenas
 - Barganha distributiva
 - Barganha integrativa


 Meus TCCs
(MeusTccs.aspx)

 Minhas Notas
(AlunoNotas.aspx)

 Mural de Recados
(Mural.aspx)

 Provas / Atividades
(MinhasAtividades.aspx)

 Solicitações
(Taxas.aspx)

 Vídeos (Video.aspx)

Curtir 6,5 mil pessoas curtiram isso. [Cadastre-se](#)
para ver do que seus amigos gostam.

✓ 2. Estratégias sempre devem ser bem definidas e utilizadas cuidadosamente num processo solucionador de conflitos. Quando se realiza uma negociação, se estão desenvolvendo questões estratégicas que são a maior preocupação dos negociadores. Qual a alternativa que representa as quatro estratégias de negociação?

Debates, controle emocional, objetivos alcançados, relacionamento positivo.

Conflito, descontrole, metas bem estabelecidas, inter-relacionamento.

Gestão, debate, ganho de causa, relacionamento negativo.

Autoritarismo, enfrentamento, entretenimento e autocontrole.

✓ 3. Quais das alternativas a seguir não correspondem a uma das etapas do processo de negociação?

Preparação.

Início.

Contrato.

Fechamento e implementação.

✓ 4. Quais são os três fatores que precisam ser determinados no processo de barganha?

Objetivo, alvo e meta satisfatória.



- Ponto de partida, meta e ponto de desistência.
- Controle emocional, psicológico e racional.
- Competição, colaboração e concessão.

Sobre a linha do *trade-off* é preciso ter alguns direcionamentos para se alcançar objetivos maiores, sobre isso, leia com atenção as assertivas abaixo:

I - PONTO DE PARTIDA: é a primeira oferta que será feita à outra parte. Independente do valor de mercado, da percepção da outra parte tem a oferecer e do grau de importância que se dá para essa negociação.

✓ 5.

II - META: é o lugar que se espera que o acordo chegue.

III - PONTO DE DESISTÊNCIA: é onde a negociação passou a ser desvantajosa para alguém e, caso o outro não abra mão no negócio, a melhor coisa a ser feita é desistir.

- Apenas a alternativa I
- As alternativas II e III
- As alternativas I, II e III
- As alternativas I e II



Assinale a alternativa que completa corretamente os espaços do trecho abaixo que traz em seu texto o conceito de conflito para Hampton(1991)

O conflito pode surgir da experiência de _____de uma ou ambas as partes, de sua _____de atingir uma ou mais_____. A seguir, a parte_____ interpreta a situação,

- ✓ 6. projetando suas consequências, passando a comporta-se à luz da situação _____.

A outra parte envolvida reage a este comportamento, com base em suas próprias percepções e conceituações da situação, que podem ser _____ daquelas imaginadas pela outra parte.

- Frustração, incapacidade, metas, frustrações, real, igual.
- Frustração, capacidade, metas, frustração, imaginada, diferentes.
- Frustração, capacidade, metas, vitoriosa, real, igual.
- Frustração, incapacidade, metas, frustrada, imaginada, diferentes.



- ✓ 7. Qual a alternativa que representa o porquê encarar uma negociação como um jogo para alcançar o resultado esperado?

- Todo jogo tem jogadores e todo jogo tem regras;
- Um ganha todos perdem;
- Não tem ganhadores;
- Todos ganham.

- ✓ 8. Uma boa negociação deve seguir passos importantes durante seu planejamento e execução. Assinale a alternativa que representa quais são esses passos.
- Separar problemas e pessoas, interesses e posições e definir metas;
 - Separar as pessoas do problema, concentrar-se nos interesses e não nas posições, buscar alternativas para benefício mútuo e encontrar critérios para alcançar os objetivos;
 - Separar as pessoas do problema, concentrar-se nas posições e hierarquia, buscar alternativas para benefício da gestão no momento;
 - Definir regras, separar problemas e pessoas dos interesses e posições e definir metas claras e atingíveis;



- A negociação em equipe apresenta uma série de particularidades que podem dificultar o
- ✓ 9. processo de gestão de conflitos. Qual a alternativa que enumera algumas particularidades dessa modalidade de negociação?
- Facilidade na transmissão da mensagem e eficiência operacional das decisões;
 - Agilidade na tomada de decisão e influencia massificada;
 - Conversações paralelas, pontos de vista distintos, maior número de participantes e definição de quem irá conduzir as decisões no grupo;
 - Organização empresarial e distribuição de funções.

- ✓ 10. Sobre CONFLITO INTERNO é correto afirmar:
- O indivíduo entra em conflito com os seus próprios valores, ideias e opiniões, encontrando-se estado de tensão psicológica.

- O indivíduo entra em conflito com os valores da empresa na qual trabalha, encontrando-se em um estado de tensão psicológica.
- O indivíduo entra em conflito com os seus pares, diante da diversidade de valores e opiniões, encontrando-se em um estado de tensão psicológica.
- O indivíduo entra em conflito com seu ambiente familiar, diante de problemas de cunho psicológico e espiritual, encontrando-se em um estado de tensão psicológica.



UNINA

Copyright © 2011 - 2022. Todos direitos reservados.