

**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO**  
**CENTRO FEDERAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA**  
**CELSO SUCKOW DA FONSECA**

MARACANÃ

BACHARELADO EM LÍNGUAS ESTRANGEIRAS APLICADAS ÀS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS

COORDENAÇÃO				DISCIPLINA	
COORDENAÇÃO DO CURSO DE GRADUAÇÃO EM LÍNGUAS ESTRANGEIRAS APLICADAS CCGLEA				ANÁLISE DE CENÁRIOS E SIMULAÇÕES INTERNACIONAIS	
CÓDIGO DA DISCIPLINA		PERÍODO LETIVO	ANO	SEMESTRE	PRÉ-REQUISITOS
GLEA 2004MA			2026		-
CRÉDITOS	AULA/SEMANAL			TOTAL DE HORAS/AULAS NO SEMESTRE	
2	TEÓRICA	PRÁTICA	EXTENSÃO	ESTÁGIO	
	2				
				36	

**PROGRAMA RESUMIDO**

Análise de conjunturas e cenários nas relações internacionais. Aplicação de metodologias de *active learning*, *role-player simulations* e MUNs no estudo das temáticas internacionais. Análise de casos paradigmáticos de negociações internacionais em diferentes conjunturas históricas e temáticas.

**PROGRAMA**

- Métodos de *active learning* e dos *Model United Nations* (MUN) aplicados nas negociações internacionais: importância, desenvolvimento histórico e funcionamento.
- Regras e procedimento: questões, moções, modalidades discursivas, tipos de debates e processos de votação.
- Simulações político-diplomáticas: a análise dos *Model United Nations*, *Model OAS*, *Model League of Nations*.
- Simulações econômicas e comerciais: modelos de simulação empresarial e os *Model WTO*.
- Simulações jurídicas: a Corte Internacional de Justiça (*Model ICJ*). Análise paradigmática de cenários e conjunturas internacionais: as guerras árabe-israelense, a criação da ONU, a reforma do sistema financeiro internacional e da governança global.

**BIBLIOGRAFIA**

**Bibliografia Básica**

IAMIN, Gustavo Paiva. **Negociação**: conceitos fundamentais e negócios internacionais. 1. ed. Curitiba: Intersaberes, 2016. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 28 jul. 2025.

NYEGRAY, João Alfredo Lopes. **Negócios internacionais**. 1. ed. São Paulo: Contexto, 2022. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 28 jul. 2025.

SOUSA, E. S. T. Práticas interativas de aprendizado: as simulações de negociações internacionais como ferramenta de ensino nos cursos LEA. **Cadernos de aulas do LEA**, n. 6, p. 1-19, 2017. Disponível em: <https://periodicos.uesc.br/index.php/calea/article/view/1588>. Acesso em 28 jul. 2025.

**Bibliografia Complementar**

ANDERSON, P. H.; LAWTON, L. **Business simulations and cognitive learning**. *Simulation & Gaming*, 40(2), 193-216, 2009.

HARVARD LAW SCHOOL. **Teaching Negotiation: Understanding The Impact Of Role-Play Simulations**. Harvard Program on Negotiation, 2016.

HARVARD MUN. **Harvard Model United Nations**: Guide to Delegate Preparation. 2016.

HUDDY, L.; SEARS, D; LEVY, J. (eds). **The Oxford Handbook of Political Psychology**. Second edition. New York: Oxford University Press, 2013.

OBENDORF, S.; RANDERSON, C. Evaluating the model united nations: Diplomatic simulation as assessed undergraduate coursework. *European Political Science: EPS*, 12(3), 350-364, 2013. Disponível em: <https://link.springer.com/article/10.1057/eps.2013.13>. Acesso em 28 jul. 2025.

RIBEIRO, Paulo Eduardo. **Negociações no mercado internacional**: conceitos e estratégias. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2024. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 28 jul. 2025.

SILVIA, C. The Impact of Simulations on Higher-Level Learning. *Journal of Public Affairs Education*, p. 397- 422, 2012. Disponível em: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1643651](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1643651). Acesso em 28 jul. 2025.

## OBJETIVOS

- Analisar a importância e a aplicabilidade de metodologias de *active learning* no estudo das negociações internacionais;
- Compreender o planejamento e o desenvolvimento de negociações internacionais através do exercício de simulações negociais;
- Fornecer ao aluno, mediante a simulação reiterada de negociações internacionais, insumos teóricos e técnicos para uma melhor compreensão em torno das complexidades e desafios das negociações internacionais levadas a cabo pelos mais variados agentes internacionais;
- Analisar de forma crítica a interação entre os mais variados atores e processos de uma negociação internacional

## METODOLOGIA

Apresentação expositiva e dialogada, análise de casos paradigmáticos, simulação de realidades negociais (*Role-play simulations/MUNs*).

## CRITÉRIO DE AVALIAÇÃO

Leitura e discussão de bibliografia indicada, participação nas atividades práticas negociais e avaliações escritas.

P1: 50% Simulação de negociações internacionais + 50% Dossiê de análise crítica

P2: 50% Simulação de negociações internacionais + 50% Dossiê de análise crítica

P3: Avaliação escrita.

## APROVAÇÃO DA DISCIPLINA PELO CONDEP OU CONPUS

**Data:**

**Número da ATA do conselho:**

## DOCENTE RESPONSÁVEL PELA DISCIPLINA

NOME	ASSINATURA DIGITAL
Elizeu Santiago Tavares de Sousa	

## COORDENAÇÃO DO CURSO DE CRIAÇÃO DA DISCIPLINA

NOME DO COORDENADOR	ASSINATURA DIGITAL
Adriana Ortega Clímaco	