



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SÃO JOÃO DEL-REI  
NÚCLEO DE EDUCAÇÃO À DISTÂNCIA  
CURSO DE GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA**

**GABARITO**

GRUPO: LOGÍSTICA E ADMINISTRAÇÃO

<b>DATA:</b>	<b>HORÁRIO:</b>
<b>NOME DO CANDIDATO:</b>	
<b>CPF:</b>	
<b>ASSINATURA:</b>	

**INSTRUÇÕES:**

1. Preencha o quadro acima, não deixando de **assinar** no local indicado;
2. A avaliação é **individual**;
3. Duração da avaliação é de 01 (uma) hora;
4. Essa avaliação tem o valor de 50 (cinquenta) pontos;
5. O tempo de tolerância para o início das provas e o tempo de sigilo é de 10 minutos.

**QUESTÃO UM:** Leia com atenção as afirmativas seguintes e escreva em cada parêntese **V** (Verdadeira) ou **F** (Falsa) e marque após a alternativa correta, a saber:

- (        ) Negociadores fortemente inclinados à concessão ficam satisfeitos em resolver os problemas das pessoas e tendem a dar maior valor ao relacionamento
- (        ) Quando o objetivo é conseguir uma negociação justa, e não simplesmente conseguir o mínimo que se puder dar (...) alguns negociadores tentam evitar conflitos e compromissos
- (        ) É habitual, parlamentares, magistrados e integrantes do Ministério Público atuarem como negociadores e intermediários na busca por soluções para inúmeros litígios surgidos na sociedade.
- (        ) A arbitragem, pelas suas características (rapidez, sigilo, relativa informalidade, flexibilidade, entre outras), tem se revelado um ambiente efetivo para a solução de conflitos pertinentes às disputas societárias, no setor mobiliário, sobre os direitos do consumidor, questões comerciais e de prestação de serviços.
- (        ) O negociador deve chegar à mesa de negociação com o menor número de alternativas previamente analisadas e ponderadas, evitando assim, reações e decisões que não tenham sido previamente ponderadas.
- (        ) Um mediador é alguém reconhecido como parte legítima – pelos valores morais que reúne, pelo conhecimento da matéria – para interferir com o objetivo de chegar a bom termo sobre uma pendência, nem sempre em estágio de litígio.

A alternativa correta é:

- a) F – F – V – F – V - V.
- b) V – F – F – V – V - V.
- c) F – F – V – V – F - F.
- d) V – F – V – V – F – V.**

**QUESTÃO DOIS:** Em cada uma das afirmativas abaixo você deve colocar **N** (Negociação) ou **A** (Arbitragem) ou **C** (Conciliação) segundo os estudos realizados no livro texto e no *storyboard*..

- ( ) ...é um conjunto de discussões entre as partes em conflitos que se unem voluntária e temporariamente com a intenção de resolver os pontos em litígio.
- ( ) ...é um sistema de solução pacífica de controvérsias nacionais e internacionais, rápida e discreta, quer de direito público quer de direito privado.
- ( ) ... é um procedimento que objetiva uma relação positiva entre as partes em litígio e a diminuição do impacto do conflito.
- ( ) ... favorece o estabelecimento de um clima de confiança e a melhora da comunicação.
- ( ) ... é constituído de advogados avulsos ou pessoas consideradas como capazes de conhecer e decidir uma questão perante a ser submetida à justiça.
- ( ) ...é uma justiça privada a fazer o faz a justiça pública: solucionar lides entre duas ou mais pessoas.
- ( ) ... quando duradouras tende a afetadas por eventos circunstanciais e de difícil previsão.

A resposta correta é:

- a) A – N – A – C – N – A – C.
- b) N – A – C – C – A – A – N.**
- c) C – C – A – A – N – N – A.
- d) A – A – C – N – A – C – N.

**QUESTÃO TRÊS:** Marque com um “X” somente as duas afirmativas abaixo consideradas corretas: **QUESTÃO ANULADA**

- a) A negociação possui uma componente técnica de um lado, e uma componente individual de outro.
- b) Ter previamente claro o posicionamento de ambas as partes, isto é, identificar que variáveis estão em jogo, não oportuniza a criação de um espaço negociável, bem como o estabelecimento de limites.
- c) O resultado final de uma negociação será aquele denominado “ganha-ganha” – ganhos mútuos, mas não 100% já que as partes devem fazer concessões (o ponto de equilíbrio na ZOPA).
- d) A arbitragem é vista como uma técnica passível de aprendizagem e à disposição, posto que útil, para a solução de inúmeros problemas inerentes tanto às atividades pessoais quanto profissionais da vida contemporânea.

- e) A prática da arbitragem traz ao ambiente institucional, ao lado do direito legislado, o direito dos costumes, possibilitando que uma mesma questão que se apresente em lugares diferenciados, com tradições, problemas, recursos e toda a sorte de diversidade, experimente solução igualmente diversa.

**QUESTÃO QUATRO:** Tão numerosos quanto os estilos são as técnicas para negociar (por vezes, também, denominadas de táticas), estas derivadas daquelas. Assim, Martinelli e Guisi apresentam o seguinte quadro de técnicas e táticas. Você deve colocar a letra correspondente da técnica para cada tática usada em negociação:

Técnica	Tática
(a) Introvertido	( ) Não se perder em detalhes.
(b) Extrovertido	( ) Usar a lógica para explicar o argumento.
(c) Sensato	( ) Ser prático e dar importância aos fatos.
(d) Intuitivo	( ) Respeitar prazos e cumprir cronograma.
(e) Racional	( ) Dar importância aos benefícios humanos
(f) Emocional	( ) Ser flexível.
(g) Julgador	( ) Promover discussão de idéias.
(h) Perceptivo	( ) Enviar informações antes da negociação. Fazer a pergunta e esperar a resposta.

Fonte: Martinelli e Guisi (2006, p. 239)

Marque a alternativa correta:

- a) a-c-f-g-b-d-e-h.
- b) c-d-f-g-e-h-a-b.
- c) d-e-c-g-f-h-b-a.**
- d) a-d-c-f-h-g-b-e.

**QUESTÃO CINCO:** A Classificação de Materiais é elaborada e implantada nas seguintes fases:

- a) Recebimento, Separação, Codificação, Lançamento no Sistema de Controle.
- b) Identificação, Codificação, Cadastramento e Catalogação.**
- c) Separação, Verificação da Integridade da Carga, Cadastramento e Catalogação.
- d) Verificação da Percibilidade ou periculosidade, Separação, Catalogação.

**QUESTÃO SEIS:** A classificação ABC permite:

- a) definir o grau de criticidade do material.**

- b) Identificar a acurácia do sistema de controle de estoques.
- c) Identificar itens obsoletos divididos em três níveis de situação (ABC).
- d) Classificar materiais com maior índice de retrabalho e perdas.

**QUESTÃO SETE:** É correto afirmar acerca do inventário, exceto:

- a) É realizado por meio de levantamento físico.
- b) É a relação de todos os produtos que a organização guarda em seu estoque.
- c) Pode seguir as definições do Conselho Federal de Contabilidade.
- d) É realizado apenas por consultor externo.**

**QUESTÃO OITO:** Sobre Giro do Estoque é correto afirmar:

- a) Trocar as mercadorias constantemente de forma a evitar o oferecimento de produtos fora da validade.
- b) Representa quantas vezes, por unidade de tempo, o estoque se renovou (ou girou).**
- c) As entregas que um fornecedor deve fazer para o atendimento dos pedidos diários.
- d) É uma consequência do uso inadequado do sistema Just in Time.

**QUESTÃO NOVE:** Suponhamos que um gerente esteja decidindo qual a abordagem mais apropriada para a estratégia de implementação. Nesse caso, o que ele não deve fazer?

- a) Entender como os gerentes e os funcionários se relacionam na organização.
- b) Analisar a eficácia de programas de marketing antigos e usá-los em produtos existentes.**
- c) Analisar o papel dos funcionários na organização.
- d) Avaliar seu nível de conhecimento e seu envolvimento nos eventos estratégicos.

**QUESTÃO DEZ:** A cultura organizacional é importante para a mudança estratégica porque \_\_\_\_\_.

- a) Jamais é compartilhada entre os membros da organização.
- b) Motiva indiretamente os funcionários a atingir ou mesmo ultrapassar os objetivos da organização.**
- c) Muda com frequência e, portanto, mina a estratégia.
- d) Não reside na estrutura da organização.