



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

GABARITO

GRUPO: LOGÍSTICA E ADMINISTRAÇÃO

DATA:	HORÁRIO:
NOME DO CANDIDATO:	
CPF:	
ASSINATURA:	

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.