

**Técnicas de negociação em contexto jurídico.
Tudo aquilo que sempre quis saber sobre negociação e a Faculdade de Direito não lhe tinha ensinado.**

10 de Outubro de 2017 a 10 de Fevereiro de 2018

Coordenação:

Professor Doutor Carlos Blanco de Morais
Dr. Mário João de Brito Fernandes

Programa:

Conferência de abertura do curso.

10 de Outubro de 2017

18.30-20.00 Negociando com os negociadores, a direcção política dos processos negociais, Dr. Jaime Gama, Presidente do Conselho da Administração da Fundação Francisco Manuel dos Santos, ex-Presidente da Assembleia da República, ex-Ministro dos Negócios Estrangeiros.

Parte I Teoria da negociação:

11 de Outubro de 2017

18.30-20.00 Módulo 1. Negociação em ambiente jurídico, dogmática e desafios, Miguel Romão, Professor da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa.

20.10-21.40 Módulo 2. O papel dos estereótipos e do preconceito, cognição social, preconceito implícito e actuação negocial, Mário Boto Ferreira, Professor da Faculdade de Psicologia da Universidade de Lisboa.

18 de Outubro de 2017

18.30-20.00 Módulo 3. Decisão e viéses de decisão em contexto de negociação; teoria da decisão, racionalidade limitada e heurísticas; pistas de detecção de mentira e micro-expressões, Mário Boto Ferreira, Professor da Faculdade de Psicologia da Universidade de Lisboa.

20.10-21.40 Módulo 4. Teoria dos jogos aplicada à negociação, Miguel Moura e Silva, Professor da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa.

Faculdade de Direito da
Universidade de Lisboa

Alameda da Universidade
1649-014 Lisboa
Tel.: +351 217 984 600
Fax.: +351 217 984 603

25 de Outubro de 2017

18.30-20.00 Módulo 5. Estratégia e negociação: enquadramento teórico e histórico; elementos de estratégia; análise de um caso prático, Carlos Branco, General do Exército português.

20.10-21.40 Módulo 6. Estratégias negociais em situações de tomada de reféns, Dr. Pedro Prata, coordenador de investigação criminal na Unidade Nacional Contra Terrorismo da Polícia Judiciária.

8 de Novembro de 2017

18.30-20.00 Módulo 7. Gestão de equipas negociais multidisciplinares, *team building*, organização e direcção de reuniões, Mário João Fernandes, docente da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, consultor da Abreu Advogados.

Parte II Como fazer:

20.10-21.40 Módulo 8. Retórica e argumentação, Nuno Nabais, Professor da Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa.

14 de Novembro de 2017

Workshop a decorrer no Teatro Nacional D. Maria II, com o Director Artístico e actores do elenco.

18.30-20.00 Módulo 9. Do Direito escrito ao Direito dito, interpretação do texto e interpretação jurídica.

20.10-21.40 Módulo 10. *Masterclass* de voz.

22 de Novembro de 2017

18.30-20.00 Módulo 11. Comunicação em público de matérias jurídicas: simulação de conferência de imprensa, como comunicar informação jurídica a não juristas, Raquel Castro, Professora da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa.

20.10-21.40 Módulo 12. Encenação de textos negociais, Pedro Wilson, actor e encenador, Cénico de Direito.

29 de Novembro de 2017

18.30-20.00 Módulo 13. Comunicação em público de matérias jurídicas: debate/negociação em ambiente jurídico, *Media Training*, Raquel Castro, Professora da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa.

Faculdade de Direito da
Universidade de Lisboa

Alameda da Universidade
1649-014 Lisboa
Tel.: +351 217 984 600
Fax.: +351 217 984 603

20.10-21.40 Módulo 14. Direcção de actores em simulação de negociações, Pedro Wilson, actor e encenador, Cénico de Direito.

6 de Dezembro de 2017

Parte III Abordagem teórico-prática:

18.30-20.00 Módulo 15. Negociação em sede de procedimento legislativo, Carlos Blanco de Moraes, Professor da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, consultor principal do CEJUR, ex-consultor jurídico na Presidência da República.

20.10-21.40 Módulo 16. Negociação em sede de procedimentos concursais e no âmbito do Código do Procedimento Administrativo, João Tiago Silveira, Professor da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, consultor da Moraes Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados, ex-Secretário de Estado da Presidência do Conselho de Ministros.

13 de Dezembro de 2017

18.30-20.00 Módulo 17. Negociação em sede contratual, Florbela Pires, Advogada, ex-Assistente da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, sócia da Luiz Gomes & Associados.

20.10-21.40 Módulo 18. Negociação de convenções internacionais e na União Europeia, Mário João Fernandes, docente da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, consultor da Abreu Advogados.

6 de Janeiro de 2018

10.30-13.30

Parte IV Simulação de processos negociais:

Simulações com três grupos de dez discentes, dois docentes por grupo e um docente que coordena a simulação.

Módulos 19.-20. Negociação em sede de procedimento legislativo, João Tiago Silveira, Professor da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, consultor da Moraes Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados, ex-Secretário de Estado da Presidência do Conselho de Ministros.

13 de Janeiro de 2018

10.30-13.30

Módulos 21.-22. Negociação em sede de procedimento concursal. João Tiago Silveira, Professor da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, consultor da Moraes Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados, ex-Secretário de Estado da Presidência do Conselho de Ministros.

Faculdade de Direito da
Universidade de Lisboa

Alameda da Universidade
1649-014 Lisboa
Tel.: +351 217 984 600
Fax.: +351 217 984 603

20 de Janeiro de 2018

10.30-13.30

Módulos 23.-24. Negociação em sede de Código do Procedimento Administrativo, funcionamento de um órgão colegial, Alexandre Sousa Pinheiro, Professor da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa.

27 de Janeiro de 2018

10.30-13.30

Módulos 25.-26. Negociação em sede contratual, com envolvimento de reguladores sectoriais, Florbela Pires, Advogada, ex-Assistente da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, sócia da Luiz Gomes & Associados.

3 de Fevereiro de 2018

10.30-13.30

Módulos 27.-28. Negociação de convenções internacionais, bilaterais e multilaterais, Tiago Fidalgo de Freitas, assistente convidado da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, colaborador externo da Sérvulo e Associados.

10 de Fevereiro de 2018

10.30-13.30

Módulos 29.-30. Negociação na União Europeia, Mário João Fernandes, docente da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, consultor da Abreu Advogados.

Ficam ressalvadas eventuais alterações ao programa

Condições de acesso: o curso está aberto a todos os interessados em conhecer e aperfeiçoar as técnicas de negociação em ambiente jurídico, qualquer que seja a sua formação de base.

Vagas: 30 vagas, a preencher de acordo com a ordem de inscrição.

Calendário escolar: conferência inaugural a 10 de Outubro, aulas de 11 de Outubro a 13 de Dezembro de 2017 (2 módulos de 90' por cada quarta-feira, com excepção de 31 de Outubro e de 15 de Novembro, das 18.30 às 20.00 e das 20.10 às 21.40, totalizando 18 módulos e 27 horas) e a 6, 13, 20, 27 de Janeiro e 3 e 10 de Fevereiro de 2018 (2 módulos de 90' por cada sábado, das 10.30 às 13.30, totalizando 12 módulos e 36 horas).

Faculdade de Direito da
Universidade de Lisboa

Alameda da Universidade
1649-014 Lisboa
Tel.: +351 217 984 600
Fax.: +351 217 984 603

Duração: 31 módulos, 46 horas e 30'

Data limite de inscrição: 15 de Setembro de 2017

Inscrições: Instituto de Ciências Jurídico Políticas

Local: Faculdade de Direito de Lisboa (sala a indicar)

Propina: 500 euros

Certificado: será fornecido um certificado de participação aos auditores que participarem em pelo menos 80% dos módulos do curso.

Contactos: Dra. Telma Oliveira, 2.ª a 6.ª feira das 11h00 às 13h30 e das 14h30 às 19h00.

Telefone: 217 820 265 – Tml.: 933 469 330 - E-mail: icjp@fd.ulisboa.pt

www.facebook.com/icjp.pt

www.icjp.pt

Em Parceria com:

D.M^{II}
TEATRO
NACIONAL
D. MARIA II

Faculdade de Direito da
Universidade de Lisboa

Alameda da Universidade
1649-014 Lisboa
Tel.: +351 217 984 600
Fax.: +351 217 984 603

www.icjp.pt