



TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO PARA ADVOGADOS – 5ª EDIÇÃO
LISBOA, 5, 6 E 7 DE MAIO DE 2015.

APOIO

advocatus
WWW.ADVOCATUS.PT O ASSOCIADO DA ADVOCACIA

ASAP
ASSOCIAÇÃO DAS SOCIEDADES
DE ADVOGADOS DE PORTUGAL

ANJAP
Associação Nacional dos
Jovens Advogados Portugueses

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO LATO SENSU (GVlaw)

Fundada em 2006, em Lisboa, a LexDebata – Seminários Jurídicos, Lda., tem em vista a realização e promoção de cursos, seminários, eventos, projectos de investigação e publicações na área dos estudos jurídicos.

No âmbito da actividade que a LexDebata se propõe desenvolver, tem vindo a ser prática comum o estabelecimento de parcerias com diversas entidades, com o objectivo de organizar cursos de formação jurídica e seminários relativos a matérias de interesse para as mesmas.

A parceria com a Fundação Getulio Vargas vem confirmar o interesse da LexDebata em posicionar-se como uma organização de referência para os profissionais da área jurídica, no que diz respeito a colmatar as suas necessidades de formação e contribuir para o seu desenvolvimento profissional.

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS - BRASIL

A Fundação Getulio Vargas (FGV) foi fundada em 20 de Dezembro de 1944, na então capital brasileira, a cidade do Rio de Janeiro. O seu objectivo inicial era preparar pessoal qualificado para a administração pública e privada do País. Na época, o Brasil já começava a lançar as bases para o crescimento que se confirmaria nas décadas seguintes. Antevendo a chegada de um novo tempo, a FGV decidiu expandir o seu foco de actuação e, do campo restrito da administração, passou ao mais amplo das ciências sociais. A instituição extrapolou as fronteiras do ensino e avançou pelas áreas da pesquisa e da informação, até converter-se em sinónimo de centro de qualidade e de excelência.

Marca de pioneirismo e ousadia, a Fundação Getulio Vargas inaugurou, no Brasil, a licenciatura e a pós-graduação stricto sensu em Administração, bem como a pós-graduação em Economia, Psicologia, Ciências Contabilísticas e Educação. A FGV também lançou as bases para uma economia bem fundamentada, a partir da elaboração do balanço de pagamento, das contas nacionais e dos índices económicos. Iniciativas como essas ajudaram o profissional em busca de formação e até o cidadão comum a entenderem melhor o desempenho económico e social brasileiro.

A Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getulio Vargas (FGV DIREITO SP) nasceu da necessidade de formação de um advogado com perfil multidisciplinar, com actuação internacional e focado não apenas em conceitos jurídicos abstractos, mas nas relações com outras áreas do conhecimento tais como finanças, contabilidade, economia, negociação, tecnologia de informação e gestão de pessoas.

TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO PARA ADVOGADOS

A **quinta edição** da formação sobre **Técnicas de Negociações para Advogados**, realizado no âmbito da parceria LEXDEBATA e FGV DIREITO SP reunirá na cidade em Lisboa, nos dias 5, 6 e 7 de Maio de 2015, advogados e profissionais da área jurídica que actuam em diferentes contextos de negociação.

Apresentação

Aquele que escolhe a área jurídica percebe rapidamente que não basta o conhecimento técnico eminentemente jurídico para o sucesso profissional. Há diversas outras competências que, se não desenvolvidas a contento, impedirão o resultado pretendido na profissão. Nesse contexto encontra-se a questão da negociação que é abordada no curso como ferramenta imprescindível para o sucesso profissional.

Objectivos

O objectivo do curso é ajudar os participantes a aumentar as suas competências na área de negociação. O curso pretende ser ao mesmo tempo prescritivo e descritivo quanto ao tema das negociações. Sob o aspecto descritivo, o objectivo é a compreensão de diferentes tipos de negociação a partir de um quadro geral que permita aos participantes um comportamento racional e eficaz. Sob o aspecto prescritivo, o curso pretende apresentar certos conceitos e algumas ferramentas úteis para a actuação dos negociadores.

Público-alvo

Profissionais da área jurídica.

Metodologia

O curso utiliza a metodologia criada e refinada no *Harvard Program on Negotiations* e na *Kellogg Graduate School of Management*, a qual se centra no formato de *workshops*.

Todos os participantes receberão um exemplar do livro *Resolução de Conflitos: Fundamentos da Negociação para o Ambiente Jurídico*, indicado na bibliografia da formação.

Realização

5, 6 e 7 de Maio de 2015, das 18h às 21h40.

Local: LEXDEBATA

Rua Dom Francisco Manuel de Melo, 21 Lisboa – Portugal

Carga Horária

12 horas-aula

PROGRAMA

AULA 1	TEMA DA AULA: INTRODUÇÃO	05/05/2015
Professora Alessandra Nascimento Mourão	1º bloco: Introdução à Negociação. O advogado como negociador.	
	2º bloco: Negociação <i>behind the table</i> e negociação <i>across the table</i> .	
Leitura prévia obrigatória	Capítulo Introdução (páginas 14 a 30) do livro “Resolução de Conflitos: Fundamentos da Negociação para o Ambiente Jurídico”, da série GVlaw.	
Leitura complementar	Capítulos 1 a 4 do livro “Técnicas de Negociação para Advogados”.	

AULA 2	TEMA DA AULA: TÉCNICAS E ESTRATÉGIAS PARA NEGOCIAÇÕES DISTRIBUTIVAS E INTEGRATIVAS	06/05/2015
Professora Alessandra Nascimento Mourão	1º bloco: Técnicas e estratégias para negociações distributivas. Gestão de negociações em que os interesses são nitidamente opostos.	
	2º bloco: Defesa dos interesses, de acordo com a abordagem do Programa de Negociação de Harvard. Identificação do poder nas negociações.	

	Como medir o sucesso do resultado final.
Leitura prévia obrigatória	Capítulos 3 e 4 do livro “Resolução de Conflitos: Fundamentos da Negociação para o Ambiente Jurídico”, da série GVlaw. Capítulo 2 do livro “Resolução de conflitos: fundamentos da Negociação para o Ambiente Jurídico”, da série GVlaw
Leitura complementar	Capítulo 4 do livro “Negociando Racionalmente” Capítulo 4 do livro “Gestão de Negociação” Capítulo 9 do livro “Gestão de Negociação” Capítulo 1 do livro “Supere o Não : Negociando com Pessoas Difíceis “

AULA 3	TEMA DA AULA: NEGOCIAÇÃO EM SITUAÇÕES DIFÍCEIS	07/05/2015
Professora Alessandra Nascimento Mourão	1º bloco: Aplicação prática da teoria da negociação.	
	2º bloco A tensão entre criação e distribuição de valor. A tensão entre empatia e assertividade. A tensão entre representante e representado.	
Leitura prévia obrigatória	Capítulo 5 do livro “Resolução de Conflitos: Fundamentos da Negociação para o Ambiente Jurídico”, da série GVlaw	
Leitura complementar	Capítulo 6 do livro “Gestão de Negociação” Capítulo 2 do livro “Supere o Não”: Negociando com Pessoas Difíceis”	

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

FISHER, Roger, Ury, William e Patton, Bruce - Como Chegar ao SIM: A negociação de acordos sem concessões. 2ª ed. rev e ampl. Rio de Janeiro, Imago, 1994.

BAZERMAN, Max e NEALE, Margaret - Negociando Racionalmente. São Paulo, Atlas, 1995.

URY, William - Supere o Não: Negociando com Pessoas Difíceis. São Paulo, Best Seller, 1991.

MOURÃO, Alessandra Nascimento Silva e Figueiredo– Técnicas de Negociação para Advogados; 3ª edição, Ed. Saraiva, São Paulo, 2010.

MOURÃO, Alessandra Nascimento Silva e Figueiredo, coordenadora – Resolução de Conflitos: Fundamentos da Negociação para o Ambiente Jurídico, São Paulo, Saraiva, 2014 (Série GVlaw)

BURBRIDGE, Richard Marc, COSTA, Sérgio de Freitas, LIMA, José Guilherme Heráclito de, e SILVA, Alessandra Gomes do Nascimento – Gestão de Negociação, São Paulo, Saraiva, 2005.

CERTIFICADO

O aluno que obtiver frequência mínima de 75% (setenta e cinco) das aulas receberá o certificado de educação continuada em Técnicas de Negociações para Advogados, emitido pela Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getulio Vargas (FGV DIREITO SP).



Professora Alessandra Nascimento Silva e Figueiredo Mourão, licenciada pela Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, pós-graduada em Direito Processual pela Universidade de São Paulo. Participante do Program of Instruction for Lawyers da Harvard Law School sobre Técnicas de Negociação. Criadora do conteúdo do Curso “Técnicas de Negociação para Advogados” no GVlaw. Professora convidada da Universidade Católica Portuguesa, em Lisboa, para a disciplina de “Técnicas de Negociação”, autora do livro “Técnicas de Negociação para Advogados” e do audiolivro “Tudo que você precisa saber sobre Negociação”, co-autora do livro “Gestão de Negociação”, coordenadora e autora do livro “Fundamentos da Negociação para o Ambiente Jurídico” da série GVlaw, membro da International Bar Association e advogada em São Paulo.

INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES

Inscrições

A inscrição deverá ser efectuada pelo *e-mail* geral@lexdebata.org, ou pelo telefone **21 313 25 20**.

A inscrição só será aceite mediante o envio do comprovativo de pagamento, que deverá ser efectuado por transferência bancária para o **NIB 0038 0050 02047973771 40 – BANIF**.

Contactos

T: (351) 21 313 20 00

D: (351) 21 313 25 20

Valores

380,00 € (Acresce o valor do IVA à taxa em vigor)

O valor inclui o material das aulas e *coffee breaks*.