



PROGRAMA

Apresentação

Tudo aquilo que sempre quis saber sobre negociação e a Faculdade de Direito não lhe tinha ensinado.

O jurista é também um negociador mas nem sempre se sabe servir das ferramentas mais adequadas à negociação. E as Faculdades de Direito, pelo menos em Portugal, ao contrário do que acontece noutros Estados-membros da União Europeia e, com maior tradição, nos países anglo-saxónicos, não têm devotado atenção ao ensino de técnicas negociais a utilizar em ambiente jurídico.

Este curso procura colmatar esta lacuna e fornecer aos juristas, mas também a todos os que têm de conviver com juristas em ambientes jurídicos multidisciplinares, as ferramentas necessárias para o conhecimento e controlo das situações e etapas negociais, bem como a comunicação pública de informação jurídica.

O curso tem por destinatários juristas e não juristas que queiram aperfeiçoar os conhecimentos relativos ao desenrolar dos processos negociais e as técnicas que lhes são inerentes. Serão abordadas numa perspectiva teórica e prática as negociações no sector público, no sector privado, no âmbito interno, no âmbito internacional e no seio da União Europeia.

O fenómeno negocial pode ser encarado a partir de diversas perspectivas e ramos do saber e todas elas contribuem para iluminar as dinâmicas negociais, permitindo identificar as diversas fases da negociação, as técnicas negociais e os momentos ideais para reforçar posições negociais.

O curso de técnicas de negociação em contexto jurídico faz apelo a uma abordagem multidisciplinar com recurso aos conhecimentos da psicologia, quer na análise dos estereótipos e preconceito implícito e actuação negocial; quer na análise da decisão e julgamento em contexto de negociação (racionalidade limitada, emoções e heurísticas, pistas de detecção de mentira e micro-expressões); da teoria dos jogos; da estratégia e tática militares (definição e tempo do conflito, meios de combate, análise de um caso prático); das situações de negociação com tomada de decisões e da organização e direcção de reuniões e da gestão de equipas multidisciplinares.

Uma segunda parte do curso procura fornecer e aperfeiçoar as técnicas ao dispor do negociador, com módulos dedicados à retórica e à argumentação; à oratória e ao trabalhar da voz; à encenação e dramatização de textos que configurem situações de negociação; à comunicação pública de matérias jurídicas para não juristas com recurso ao meio televisivo e aos debates públicos.

A terceira parte do curso incluirá quatro módulos teórico-práticos fazendo o ponto da situação da metodologia e prática da negociação em sede de procedimento legislativo interno, de procedimentos concursais e no âmbito do Código do Procedimento Administrativo, de negociação em sede contratual e da negociação de convenções internacionais e no âmbito da União Europeia.

A quarta parte do curso procura aplicar os conteúdos dos módulos teóricos multidisciplinares (primeira parte do curso), as técnicas ao dispor do negociador (segunda parte do curso) e as abordagens teórico-práticas (terceira parte do curso) a simulações de seis situações de negociação em sede de:

- a) procedimento legislativo interno;
- b) procedimentos concursais;

- c) funcionamento de um órgão colegial ao abrigo do Código do Procedimento Administrativo;
- d) uma compra e venda num sector económico objecto de regulação;
- e) uma convenção internacional;
- f) procedimento legislativo no âmbito da União Europeia.

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

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.

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

Parte II Como fazer:

8 de Novembro de 2017

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.

20.10-21.40 Módulo 14. Direcção de actores em simulação de negociações

Pedro Wilson, actor e encenador, Cénico de Direito.

Parte III - Abordagem teórico-prática

Parte III Abordagem teórico-prática:

6 de Dezembro de 2017

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.

Parte IV - Simulação de processos negociais

Parte IV Simulação de processos negociais:

6 de Janeiro de 2018

10.30-13.30

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.

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



TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO EM CONTEXTO JURÍDICO

10.300-13.30

Módulos 29.-30. Negociação na União Europeia

Mário João Fernandes, docente da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, consultor da Abreu Advogados.



TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO EM CONTEXTO JURÍDICO

INFORMAÇÕES

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).

Duração: 31 módulos, 46 horas e 30'.

Data limite de inscrição: 4 de Outubro de 2017.

Local: Faculdade de Direito de Lisboa

Propina: 500 euros

- Propina reduzida (318,75) nos seguintes casos: associados da ANJAP/CEJ/ CAAD/TCA Sul

Inscrições:

- Inscrições online - através do botão respetivo, no menú vermelho, acima nesta página.
- Para a modalidade de propina reduzida, deverá seleccionar a opção "desconto previsto no curso", antes de seleccionar o valor a pagar, seleccionando depois o valor referente à modalidade em que se enquadra e fazendo upload do respetivo comprovativo da condição.
- Não necessita enviar comprovativo dos pagamentos multibanco feitos na sequência da inscrição online.
- As entidades públicas que necessitem de emissão prévia de factura, deverão contactar o secretariado do ICJP, antes de efectuar a inscrição online.
- As inscrições ficam confirmadas com a regularização do respetivo pagamento.

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 11h30 às 13h30 e das 14h30 às 19h30.
Telefone: 217 820 265 – Tml.: 933 469 330 - E-mail: icjp@fd.ulisboa.pt



TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO EM CONTEXTO JURÍDICO

FICHA TÉCNICA

Coordenação:

Prof. Doutor Carlos Blanco de Moraes

Dr. Mário João de Brito Fernandes

Apoio:



Ficam ressalvadas eventuais alterações ao programa do curso