



## 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 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.

**20 de Janeiro de 2018**

**10.30-13.30**

**Módulos 21.-22.** 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.

**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 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.

**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](mailto:icjp@fd.ulisboa.pt)



# TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO EM CONTEXTO JURÍDICO

## FICHA TÉCNICA

---

**Coordenação:**

Prof. Doutor Carlos Blanco de Morais

Dr. Mário João de Brito Fernandes

**Apoio:**



Ficam ressalvadas eventuais alterações ao programa do curso