



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 táctica militares (definição e tempo do conflito, meios de combate, análise de um caso prático); das situações de negociação com tomada de reféns 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

3 de Outubro de 2018

18.30-20.00

- **The 'real' art of the deal: objetivos, estratégia, tempo e partilha de valor**

Luís Reis

Chief Corporate Centre Officer da Sonae, CEO da Sonae Financial Services, CEO da Sonaegest (Sociedade Gestora de Fundos de Investimento), CEO da Sonae Sports & Fashion e Vice Presidente da MDS (Seguros). Doutorado em Ciências Económicas e Empresariais (Universidade Complutense de Madrid), MBA e Mestrado - Gestão (Universidade do Porto), MD (Universidade de Coimbra), SEP (Universidade de Stanford)

Parte I - Teoria da negociação

9 de Outubro de 2018

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.

16 de Outubro de 2018

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 5. Estratégia e negociação: enquadramento teórico e histórico; elementos de estratégia; análise de um caso prático**

Carlos Branco, General do Exército português.

23 de Outubro de 2018

18.30-20.00

- **Módulo 4. Teoria dos jogos aplicada à negociação**

Miguel Moura e Silva, Professor da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa.

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.

6 de Novembro de 2018

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

6 de Novembro de 2018

20.10-21.40

- **Módulo 8. Retórica e argumentação**

Nuno Nabais, Professor da Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa.

13 de Novembro de 2018

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

20.00-21.30

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

21.40-23.10

- **Módulo 10. Masterclass de voz.**

20 de Novembro de 2018

18.30-20.00

- **Módulo 11. Comunicação em público de matérias jurídicas (com registo de som e imagem): 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.

27 de Novembro de 2018

18.30-20.00

- **Módulo 13. Comunicação em público de matérias jurídicas (com registo de som e imagem): 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

4 de Dezembro de 2018

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, sócio da Moraes Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados, ex-Secretário de Estado da Presidência do Conselho de Ministros.

11 de Dezembro de 2018

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

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

5 de Janeiro de 2019

10.30-13.30

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

12 de Janeiro de 2019

10.30-13.30

- **Módulos 21.-22. 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.

19 de Janeiro de 2019

10.30-13.30

- **Módulos 23.-24. Negociação em sede de procedimento concursal**
João Tiago Silveira, Professor da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, sócio da Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados, ex-Secretário de Estado da Presidência do Conselho de Ministros.

26 de Janeiro de 2019

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.

2 de Fevereiro de 2019

10.30-13.30



TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO EM CONTEXTO JURÍDICO

- 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.

9 de Fevereiro de 2019

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.



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 3 de Outubro (sala 12.27), aulas de 9 de Outubro a 11 de Dezembro de 2018 (sala 12.32) (2 módulos de 90' por cada terça-feira, com excepção de 30 de Outubro, das 18.30 às 20.00 e das 20.10 às 21.40, com excepção dos módulos de 13 de Novembro, que decorrerão das 20.00 às 23.10, totalizando 18 módulos e 27 horas) e a 5, 12, 19, 26 de Janeiro e 2 e 9 de Fevereiro de 2019 (salas de aulas do Instituto 2 e 3) (2 módulos de 90' por cada sábado, das 10.30 às 13.30, totalizando 12 módulos e 18 horas).

Duração: conferência inaugural e 30 módulos, 46 horas e 30 minutos.

Local: Faculdade de Direito de Lisboa

Propina: 500 euros

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

Data limite de inscrição: 15 de Setembro de 2018.

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



FICHA TÉCNICA

Coordenação:

Prof. Doutor João Tiago Silveira
Dr. Mário João de Brito Fernandes

Apoio:

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

Ficam ressalvadas eventuais alterações ao programa do curso