

ANO
2021 -
- 2022

CURSO TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO EM CONTEXTO JURÍDICO

TUDO AQUILO QUE SEMPRE QUIS SABER SOBRE NEGOCIAÇÃO
E A FACULDADE DE DIREITO NÃO LHE TINHA ENSINADO

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

	14 SET.	21 SET.	28 SET.	12 OUT.	19 OUT.
18H30	14 SET. CONFERÊNCIA DE ABERTURA DO CURSO O PROCESSO NEGOCIAL NO ÂMBITO DA CONCERTAÇÃO SOCIAL: POSSIBILIDADES E LIMITES	21 SET. PARTE I TEORIA DA NEGOCIAÇÃO NEGOCIAÇÃO EM AMBIENTE JURÍDICO, DOGMÁTICA E DESAFIOS	28 SET. TEORIA DOS JOGOS APLICADA À NEGOCIAÇÃO	12 OUT. ESTRATÉGIA E NEGOCIAÇÃO: ENQUADRAMENTO TEÓRICO E HISTÓRICO; ELEMENTOS DE ESTRATÉGIA; ANÁLISE DE UM CASO PRÁTICO	19 OUT. GESTÃO DE EQUIPAS NEGOCIAIS MULTIDISCIPLINARES, TEAM BUILDING, ORGANIZAÇÃO E DIRECÇÃO DE REUNIÕES
20H10	José António Vieira da Silva	Miguel Romão Professor da Faculdade de Direito UL	Miguel Moura e Silva Professor da Faculdade de Direito UL	Carlos Branco General do Exército português	Mário João Fernandes Docente da Faculdade de Direito UL, consultor na Abreu Advogados
		O PAPEL DOS ESTEREÓTIPOS E DO PRECONCEITO, COGNIÇÃO SOCIAL, PRECONCEITO IMPLÍCITO E ACTUAÇÃO NEGOCIAL	DECISÃO E VIÉS DE DECISÃO EM CONTEXTO DE NEGOCIAÇÃO; TEORIA DA DECISÃO, RACIONALIDADE LIMITADA E HEURÍSTICAS; PISTAS DE DETECÇÃO DE MENTIRA E MICRO-EXPRESSÕES	ESTRATÉGIAS NEGOCIAIS EM SITUAÇÕES DE TOMADA DE REFÊNS	PARTE II COMO FAZER RETÓRICA E ARGUMENTAÇÃO: SISTEMAS E MODELO
		Mário Boto Ferreira Professor da Faculdade de Psicologia UL	Mário Boto Ferreira Professor da Faculdade de Psicologia UL	Pedro Prata Coordenador de investigação criminal na Unidade Nacional Contra Terrorismo da Polícia Judiciária	Nuno Nabais Professor da Faculdade de Letras UL
18H30	26 OUT. RETÓRICA E ARGUMENTAÇÃO: FERRAMENTAS RETÓRICAS	02 NOV. WORKSHOP A DECORRER NA SALA ESTÚDIO DA CANTINA VELHA DA UL DO DIREITO ESCRITO AO DIREITO DITO, INTERPRETAÇÃO DO TEXTO E INTERPRETAÇÃO JURÍDICA	09 NOV. COMUNICAÇÃO EM PÚBLICO DE MATÉRIAS JURÍDICAS (COM REGISTO DE SOM E IMAGEM): SIMULAÇÃO DE CONFERÊNCIA DE IMPRENSA, COMO COMUNICAR INFORMAÇÃO JURÍDICA A NÃO JURISTAS	16 NOV. COMUNICAÇÃO EM PÚBLICO DE MATÉRIAS JURÍDICAS (COM REGISTO DE SOM E IMAGEM): DEBATE/NEGOCIAÇÃO EM AMBIENTE JURÍDICO, MEDIA TRAINING	23 NOV. PARTE III ABORDAGEM TEÓRICO-PRÁTICA NEGOCIAÇÃO EM PROCESSOS DE PRÁTICAS RESTRITIVAS DA CONCORRÊNCIA E CONCENTRAÇÃO DE EMPRESAS: COMPROMISSOS, TRANSACÇÃO E CLEMÊNCIA
20H10	Nuno Nabais Professor da Faculdade de Letras UL	Miguel Loureiro actor e encenador	Raquel Castro Professora da Faculdade de Direito UL	Raquel Castro Professora da Faculdade de Direito UL	João Pateira Ferreira Doutorado pela Faculdade de Direito UL, Advogado Associado, Linklaters
	NEGOCIAÇÃO COLECTIVA E MEDIAÇÃO LABORAL: ESTUDO DE CASOS E TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO	MASTERCLASS DE VOZ	A DECORRER NA SALA ESTÚDIO DA CANTINA VELHA DA UL ENCENAÇÃO DE TEXTOS NEGOCIAIS	A DECORRER NA SALA ESTÚDIO DA CANTINA VELHA DA UL DIRECÇÃO DE ACTORES EM SIMULAÇÃO DE NEGOCIAÇÕES	NEGOCIAÇÃO EM SEDE DE PROCEDIMENTOS CONCURSAIS E NO ÂMBITO DO CÓDIGO DO PROCEDIMENTO ADMINISTRATIVO
	Guilherme Dray Professor da Faculdade de Direito UL	João Grosso do elenco do Teatro Nacional D. Maria II	Pedro Wilson Actor e encenador, Cénico de Direito	Pedro Wilson Actor e encenador, Cénico de Direito	João Tiago Silveira Professor Faculdade de Direito UL, sócio Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados, ex-Secretário de Estado da Presidência do Conselho de Ministros
					NEGOCIAÇÃO EM SEDE CONTRATUAL Florbela Pires Advogada, ex-Assistente da Faculdade de Direito UL, sócia da Luiz Gomes & Associados
					NEGOCIAÇÃO DE CONVENÇÕES INTERNACIONAIS E NA UNIÃO EUROPEIA Mário João Fernandes Docente da Faculdade de Direito UL, consultor na Abreu Advogados
10H30	15 JAN. PARTE IV SIMULAÇÃO DE PROCESSOS NEGOCIAIS NEGOCIAÇÃO EM SEDE DE PROCEDIMENTO LEGISLATIVO	22 JAN. NEGOCIAÇÃO EM SEDE DE PROCEDIMENTO CONCURSAL	29 JAN. NEGOCIAÇÃO EM SEDE DE CÓDIGO DO PROCEDIMENTO ADMINISTRATIVO, FUNCIONAMENTO DE UM ÓRGÃO COLEGIAL	05 FEV. NEGOCIAÇÃO EM SEDE CONTRATUAL, COM ENVOLVIMENTO DE REGULADORES SECTORIAIS	12 FEV. NEGOCIAÇÃO DE CONVENÇÕES INTERNACIONAIS, BILATERAIS E MULTILATERAIS
	SIMULAÇÕES COM GRUPOS DE DEZ DISCENTES, UM DOCENTE POR GRUPO E UM DOCENTE QUE COORDENA A SIMULAÇÃO				
	João Tiago Silveira Professor Faculdade de Direito UL, sócio Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados, ex-Secretário de Estado da Presidência do Conselho de Ministros	João Tiago Silveira Professor Faculdade de Direito UL, sócio Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados, ex-Secretário de Estado da Presidência do Conselho de Ministros	Alexandre Sousa Pinheiro Doutorado pela Faculdade de Direito UL, Professor Universitário	Florbela Pires Advogada, ex-Assistente da Faculdade de Direito UL, sócia da Luiz Gomes & Associados.	Tiago Fidalgo de Freitas Assistente convidado da Faculdade de Direito UL
					NEGOCIAÇÃO NA UNIÃO EUROPEIA Mário João Fernandes Docente da Faculdade de Direito UL, consultor na Abreu Advogados