



TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO EM CONTEXTO JURÍDICO: "TUDO AQUILO QUE SEMPRE QUIS SABER SOBRE NEGOCIAÇÃO E A FACULDADE DE DIREITO NÃO LHE TINHA ENSINADO."

PROGRAMA

Cartaz

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	CONFERÊNCIA DE ABERTURA DO CURSO O PROCESSO NEGOCIAL NO ÂMBITO DA CONCERTAÇÃO SOCIAL: POSSIBILIDADES E LIMITES José António Vieira da Silva	PARTE I TEORIA DA NEGOCIAÇÃO NEGOCIAÇÃO EM AMBIENTE JURÍDICO, DOGMÁTICA E DESAFIOS Miguel Romão Professor da Faculdade de Direito UL	TEORIA DOS JOGOS APLICADA À NEGOCIAÇÃO Miguel Moura e Silva Professor da Faculdade de Direito UL	ESTRATÉGIA E NEGOCIAÇÃO: ENQUADRAMENTO TEÓRICO E HISTÓRICO; ELEMENTOS DE ESTRATÉGIA; ANÁLISE DE UM CASO PRÁTICO Carlos Branco General do Exército português	GESTÃO DE EQUIPAS NEGOCIAIS MULTIDISCIPLINARES, TEAM BUILDING, ORGANIZAÇÃO E DIRECÇÃO DE REUNIÕES Mário João Fernandes Docente da Faculdade de Direito UL, consultor na Abreu Advogados
20H10		O PAPEL DOS ESTEREÓTIPOS E DO PRECONCEITO, COGNICÃO SOCIAL, PRECONCEITO IMPLÍCITO E ACTUAÇÃO NEGOCIAL Mário Bota Ferreira Professor da Faculdade de Psicologia UL	DECISÃO E VIÉS DE DECISÃO EM CONTEXTO DE NEGOCIAÇÃO; TEORIA DA DECISÃO, RACIONALIDADE LIMITADA E HEURÍSTICAS; PISTAS DE DETECÇÃO DE MENTIRA E MICRO-EXPRESSIONES Mário Bota Ferreira Professor da Faculdade de Psicologia UL	ESTRATÉGIAS NEGOCIAIS EM SITUAÇÕES DE TOMADA DE REFÊNS Pedro Prata Coordenador de investigação criminal na Unidade Nacional Contra Terrorismo da Polícia Judiciária	PARTE II COMO FAZER RETÓRICA E ARGUMENTAÇÃO: SISTEMAS E MODELO Muno Nabais Professor da Faculdade de Letras UL

	26 OUT.	02 NOV.	09 NOV.	16 NOV.	23 NOV.	14 DEZ.
18H30	RETÓRICA E ARGUMENTAÇÃO: FERRAMENTAS RETÓRICAS Muno Nabais Professor da Faculdade de Letras UL	DO DIREITO ESCRITO AO DIREITO DITO, INTERPRETAÇÃO DO TEXTO E INTERPRETAÇÃO JURÍDICA Miguel Loureiro actor e encenador	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 UL	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 UL	NEGOCIAÇÃO EM PROCESSOS DE PRÁTICAS RESTRIKTIVAS DA CONCORRÊNCIA E CONCENTRAÇÃO DE EMPRESAS: COMPROMISSOS, TRANSAÇÃO E CLEMÊNCIA João Pateira Ferreira Doutorado pela Faculdade de Direito UL, Advogado Associado, Linklaters	NEGOCIAÇÃO EM SEDE CONTRATUAL Florbela Pires Advogada, ex-Assistente da Faculdade de Direito UL, sócia da Luz Gomes & Associados
20H10	NEGOCIAÇÃO COLECTIVA E MEDIAÇÃO LABORAL: ESTUDO DE CASOS E TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO Guilherme Dray Professor da Faculdade de Direito UL	MASTERCLASS DE VOZ João Grosso do elenco do Teatro Nacional D. Maria II	A DECORRER NA SALA ESTÚDIO DA CANTINA VELHA DA UL ENCENAÇÃO DE TEXTOS NEGOCIAIS Pedro Wilson Actor e encenador, Cínico de Direito	A DECORRER NA SALA ESTÚDIO DA CANTINA VELHA DA UL DIRECÇÃO DE ACTORES EM SIMULAÇÃO DE NEGOCIAÇÕES Pedro Wilson Actor e encenador, Cínico de Direito	NEGOCIAÇÃO EM SEDE DE PROCEDIMENTOS CONCURSAIS E NO ÂMBITO DO CÓDIGO DO PROCEDIMENTO ADMINISTRATIVO João Tiago Silveira Professor Faculdade de Direito UL, sócio Moraes Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados, ex-Secretário de Estado da Presidência do Conselho de Ministros	NEGOCIAÇÃO DE CONVENÇÕES INTERNACIONAIS E NA UNIÃO EUROPEIA Mário João Fernandes Docente da Faculdade de Direito UL, consultor na Abreu Advogados

	15 JAN.	22 JAN.	29 JAN.	05 FEV.	12 FEV.	19 FEV.
	PARTE IV SIMULAÇÃO DE PROCESSOS NEGOCIAIS					
	SIMULAÇÕES COM GRUPOS DE DEZ DISCENTES, UM DOCENTE POR GRUPO E UM DOCENTE QUE COORDENA A SIMULAÇÃO					
10H30	NEGOCIAÇÃO EM SEDE DE PROCEDIMENTO LEGISLATIVO João Tiago Silveira Professor Faculdade de Direito UL, sócio Moraes Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados, ex-Secretário de Estado da Presidência do Conselho de Ministros	NEGOCIAÇÃO EM SEDE DE PROCEDIMENTO CONCURSAL João Tiago Silveira Professor Faculdade de Direito UL, sócio Moraes Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados, ex-Secretário de Estado da Presidência do Conselho de Ministros	NEGOCIAÇÃO EM SEDE DE CÓDIGO DO PROCEDIMENTO ADMINISTRATIVO, FUNCIONAMENTO DE UM ÓRGÃO COLEGIAL Alexandre Sousa Pinheiro Doutorado pela Faculdade de Direito UL, Professor Universitário	NEGOCIAÇÃO EM SEDE CONTRATUAL, COM ENVOLVIMENTO DE REGULADORES SECTORIAIS Florbela Pires Advogada, ex-Assistente da Faculdade de Direito UL, sócia da Luz Gomes & Associados.	NEGOCIAÇÃO DE CONVENÇÕES INTERNACIONAIS, BILATERAIS E MULTILATERAIS 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

ORGANIZADORES

EM PARCERIA COM

CONTACTOS

Apresentação

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 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, com recolha de som e imagem das simulações.

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, de mediação laboral e negociação colectiva 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

14 de Setembro de 2021

18.30-20.00 *O processo negocial no âmbito da concertação social: possibilidades e limites,*

- José António Vieira da Silva.

Teoria da negociação

21 de Setembro de 2021

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.

28 de Setembro de 2021

18.30-20.00 Módulo 3. Teoria dos jogos aplicada à negociação,

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

20.10-21.40 Módulo 4. 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.

12 de Outubro de 2021

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.

19 de Outubro de 2021

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 na Abreu Advogados.

Como fazer

19 de Outubro de 2021

20.10-21.40 Módulo 8. Retórica e argumentação: sistemas e modelos,

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

26 de Outubro de 2021

18.30-20.00 Módulo 9. Retórica e argumentação: ferramentas retóricas,

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

20.10-21.40 Módulo 10. Negociação colectiva e mediação laboral: estudo de casos e técnicas de negociação,

- Guilherme Dray, Professor da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa.

2 de Novembro de 2021

Workshop a decorrer na sala estúdio da Cantina Velha da Universidade de Lisboa.

18.30-20.00 Módulo 11. Do Direito escrito ao Direito dito, interpretação do texto e interpretação jurídica,

- Miguel Loureiro, actor e encenador.

20.10-21.40 Módulo 12. *Masterclass* de voz,

- João Grosso, do elenco do Teatro Nacional D. Maria II.

9 de Novembro de 2021

18.30-20.00 Módulo 13. 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 14. A decorrer na sala estúdio da Cantina Velha da Universidade de Lisboa. Encenação de textos negociais,

- Pedro Wilson, actor e encenador, Cénico de Direito.

16 de Novembro de 2021

18.30-20.00 Módulo 15. 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 16. A decorrer na sala estúdio da Cantina Velha da Universidade de Lisboa. Direcção de actores em simulação de negociações,

- Pedro Wilson, actor e encenador, Cénico de Direito.

Abordagem teórico-prática

23 de Novembro de 2021

18.30-20.00 Módulo 17. Negociação em processos de práticas restritivas da concorrência e concentração de empresas: compromissos, transacção e clemência,

- João Pateira Ferreira, Doutorado pela Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa, Advogado Associado, Linklaters.

20.10-21.40 Módulo 18. 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 Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados, ex-Secretário de Estado da Presidência do Conselho de Ministros.

14 de Dezembro de 2021

18.30-20.00 Módulo 19. 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 20. Negociação de convenções internacionais e na União Europeia,

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

Simulação de processos negociais:

15 de Janeiro de 2022

10.30-13.30 Simulações com grupos de dez discentes, um docente por grupo e um docente que coordena a simulação.

Módulos 21.-22. 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.

22 de Janeiro de 2022

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.

29 de Janeiro de 2022

10.30-13.30 Módulos 25.-26. Negociação em sede de Código do Procedimento Administrativo, funcionamento de um órgão colegial,

- Alexandre Sousa Pinheiro, Professor Universitário.

5 de Fevereiro de 2022

10.30-13.30 Módulos 27.-28. 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.

12 de Fevereiro de 2022

10.30-13.30 Módulos 29.-30. Negociação de convenções internacionais, bilaterais e multilaterais,

- Tiago Fidalgo de Freitas, assistente convidado da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa.

19 de Fevereiro de 2022

10.30-13.30 Módulos 31.-32. Negociação na União Europeia,

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

INFORMAÇÕES

Curso adiado para o próximo ano lectivo

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.

Duração: conferência inaugural e 32 módulos, 49 horas e 30 minutos.

Inscrições: a decorrer online em www.icjp.pt

- Inscrições *online*, no menu vermelho, acima nesta página.
- A inscrição só fica regularizada com a confirmação do respetivo pagamento.
- No caso de sócio da Ad Urbem, a inscrição só fica regularizada, após pagamento, com a confirmação da respectiva condição.
- Não necessita enviar comprovativo dos pagamentos multibanco feitos na sequência da inscrição online.
- Todas as entidades que necessitem de emissão prévia de factura, deverão enviar a Nota de encomenda ou Requisição de factura em nome do ICJP, NIF 506 512 495 para o e-mail icjp@fd.ulisboa.pt identificando nome do participante a inscrever, nome do curso/conferência e data do mesmo, após efectivação da inscrição online (opção pela modalidade de pagamento por transferência bancária).
- As inscrições ficam confirmadas com a regularização do respetivo pagamento.

Propina: 600 euros

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 10h30 às 13h30 e das 14h30 às 18h30.
Telefone: 217 820 265 – Tml.: 933 469 330 - E-mail: icjp@fd.ulisboa.pt
www.facebook.com/icjp.pt - www.icjp.pt

Parceria: Teatro Nacional D. Maria II

FICHA TÉCNICA

Coordenação

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

Parceria

