



TÉCNICAS **AVANÇADAS** DE NEGOCIAÇÃO PARA ADVOGADOS (2ª EDIÇÃO)

LISBOA, 28, 29 E 30 DE MARÇO DE 2017

APOIO

**ASAP**  
ASSOCIAÇÃO DAS SOCIEDADES  
DE ADVOGADOS DE PORTUGAL

**ANJAP**  
Associação Nacional dos  
Jovens Advogados Portugueses

**Advogart**  
Direito & Advocacia

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO LATO SENSU (GVlaw)

## LEXDEBATA - PORTUGAL

---

Fundada em 2006, em Lisboa, a LexDebate – Seminários Jurídicos, Lda., tem em vista a realização e promoção de cursos, seminários, eventos, projectos de investigação e publicações na área dos estudos jurídicos.

No âmbito da actividade que a LexDebate se propõe desenvolver, tem vindo a ser prática comum o estabelecimento de parcerias com diversas entidades, com o objectivo de organizar cursos de formação jurídica e seminários relativos a matérias de interesse para as mesmas.

A parceria com a Fundação Getulio Vargas vem confirmar o interesse da LexDebate em posicionar-se como uma organização de referência para os profissionais da área jurídica, no que diz respeito a colmatar as suas necessidades de formação e contribuir para o seu desenvolvimento profissional.

## FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS - BRASIL

---

A Fundação Getulio Vargas (FGV) foi fundada em 20 de Dezembro de 1944, na então capital brasileira, a cidade do Rio de Janeiro. O seu objectivo inicial era preparar pessoal qualificado para a administração pública e privada do País. Na época, o Brasil já começava a lançar as bases para o crescimento que se confirmaria nas décadas seguintes. Antevendo a chegada de um novo tempo, a FGV decidiu expandir o seu foco de actuação e, do campo restrito da administração, passou ao mais amplo das ciências sociais. A instituição extrapolou as fronteiras do ensino e avançou pelas áreas da pesquisa e da informação, até converter-se em sinónimo de centro de qualidade e de excelência.

Marca de pioneirismo e ousadia, a Fundação Getulio Vargas inaugurou, no Brasil, a licenciatura e a pós-graduação *stricto sensu* em Administração, bem como a pós-graduação em Economia, Psicologia, Ciências Contabilísticas e Educação. A FGV também lançou as bases para uma economia bem fundamentada, a partir da elaboração do balanço de pagamento, das contas nacionais e dos índices económicos. Iniciativas como essas ajudaram o profissional em busca de formação e até o cidadão comum a entenderem melhor o desempenho económico e social brasileiro.

A **Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getulio Vargas (FGV DIREITO SP)** nasceu da necessidade de formação de um advogado com perfil multidisciplinar, com actuação internacional e focado não apenas em conceitos jurídicos abstractos, mas nas relações com outras áreas do conhecimento tais como finanças, contabilidade, economia, negociação, tecnologia de informação e gestão de pessoas.

## TÉCNICAS AVANÇADAS DE NEGOCIAÇÃO PARA ADVOGADOS

---

A **segunda edição** da formação sobre Técnicas Avançadas de Negociações para Advogados, realizado no âmbito da parceria LEXDEBATA e FGV DIREITO SP, reunirá na cidade em Lisboa, nos dias 28, 29 e 30 de março de 2017, advogados e profissionais da área jurídica que actuam em diferentes contextos de negociação e que **já tenham formação básica na teoria da negociação**.

### **Apresentação**

Aquele que está consciente da necessidade da negociação como habilidade essencial para o desempenho da sua actividade na área jurídica busca constante o aperfeiçoamento técnico, não se satisfazendo com ensinamentos introdutórios da matéria. A negociação é uma habilidade que exige treino e reflexão estratégica. A possibilidade de colocar em prática novas técnicas de negociação no ambiente seguro da sala de aula torna esta formação uma mais valia para profissionais que procuram melhorar constantemente as suas competências nesta área.

## Objectivos

O objectivo do curso é ajudar os participantes a aumentar as suas competências na área de negociação. **O curso pretende trazer novas estratégias e informações para profissionais que já tenham conhecimentos básicos da teoria de negociação criada pela *Harvard Program on Negotiations*.**

## Público-alvo

Profissionais da área jurídica.

## Metodologia

O curso utiliza a metodologia criada e refinada no *Harvard Program on Negotiations* e na *Kellogg Graduate School of Management*, a qual se centra no formato de *workshops*.

Todos os participantes receberão um exemplar do livro *Resolução de Conflitos: Fundamentos da Negociação para o Ambiente Jurídico*, indicado na bibliografia da formação.

## Realização

28, 29 e 30 de Março de 2017, das 09h às 12h40

## Carga Horária

12 horas

## PROGRAMA

AULA 1	TEMA DA AULA: REVISÃO DE CONCEITOS BÁSICOS	28/03/2017
Professora Alessandra Nascimento Mourão	<b>1º bloco:</b> Revisão dos conceitos básicos de negociação integrativa.	
	<b>2º bloco:</b> Revisão de conceitos básicos de negociação distributiva e tensões fundamentais.	
Leitura prévia obrigatória	Capítulos 3 e 4 do livro “Resolução de Conflitos: Fundamentos da Negociação para o Ambiente Jurídico”, da série GVlaw.	
Leitura complementar	Capítulo 1 do livro “Supere o Não : Negociando com Pessoas Difíceis “	
AULA 2	TEMA DA AULA: PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO – 5 PASSOS	29/03/2017
Professora Alessandra Nascimento Mourão	<b>1º bloco:</b> Apresentação dos 5 passos do processo de negociação	
	<b>2º bloco:</b> Dinâmica com instrumento de preparação para negociações	
Leitura prévia obrigatória	Capítulos 5 do livro “Resolução de Conflitos: Fundamentos da Negociação para o Ambiente Jurídico”, da série GVlaw.	
Leitura complementar	Capítulo 4 do livro “Negociando Racionalmente”	
AULA 3	TEMA DA AULA: NEGOCIAÇÃO JURÍDICA COM PESSOAS DIFÍCEIS	30/03/2017
Professora Alessandra Nascimento Mourão	<b>1º bloco:</b> Aplicação prática da teoria da negociação.	
	<b>2º bloco</b> Recomendações finais	
Leitura prévia obrigatória	Capítulo 6 do livro “Resolução de Conflitos: Fundamentos da Negociação para o Ambiente Jurídico”, da série GVlaw	
Leitura complementar	Capítulo 2 do livro “Supere o Não”: Negociando com Pessoas Difíceis”	

## BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

---

- BAZERMAN, Max e NEALE, Margaret - Negociando Racionalmente. São Paulo, Atlas, 1995.
- URY, William - Supere o Não: Negociando com Pessoas Difíceis. São Paulo, Best Seller, 1991.
- MOURÃO, Alessandra Nascimento Silva e Figueiredo – Técnicas de Negociação para Advogados; 3ª edição, Ed. Saraiva, São Paulo, 2010.
- MOURÃO, Alessandra Nascimento Silva e Figueiredo, coordenadora – Resolução de Conflitos: Fundamentos da Negociação para o Ambiente Jurídico, São Paulo, Saraiva, 2014 (Série GVlaw)

## CERTIFICADO

---

O aluno que obtiver frequência mínima de 75% (setenta e cinco) das aulas receberá o certificado de educação continuada em Técnicas Avançadas de Negociações para Advogados, emitido pela Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getulio Vargas (FGV DIREITO SP).

## PROFESSORA ALESSANDRA NASCIMENTO SILVA E FIGUEIREDO MOURÃO

---



Licenciada pela Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, pós-graduada em Direito Processual pela Universidade de São Paulo. Participante do *Program of Instruction for Lawyers da Harvard Law School* sobre Técnicas de Negociação. Criadora do conteúdo do Curso “Técnicas de Negociação para Advogados” no *GVlaw*. Professora convidada da Universidade Católica Portuguesa, em Lisboa, para a disciplina de “Técnicas de Negociação”, autora do livro “Técnicas de Negociação para Advogados” e do audiolivro “Tudo que você precisa saber sobre Negociação”, co-autora do livro “Gestão de Negociação”, coordenadora e autora do livro “Fundamentos da Negociação para o Ambiente Jurídico” da série *GVlaw*, membro da *International Bar Association* e advogada em São Paulo.

## INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES

---

### Inscrições

A inscrição deverá ser efectuada pelo *e-mail* [geral@lexdebata.org](mailto:geral@lexdebata.org), ou pelo telefone **21 313 25 20**.

A inscrição só será aceite mediante o envio do comprovativo de pagamento, que deverá ser efectuado por transferência bancária para o **NIB 0038 0050 02047973771 40 – Santander Totta (ex-BANIF)**.

### Contactos

T: (351) 21 313 20 00

D: (351) 21 313 25 20

T: (351) 91 000 80 15

### Local

LEXDEBATA - Rua Dom Francisco Manuel de Melo, nº 21 Lisboa (Auditório da SRS Advogados)

### Preço

*Early bird* de 5% até 28 de Fevereiro | **427 €**

*Alumni* FGV/ Lexdebata | **420 €** (desconto de 5% para *early bird*)

**Geral | 450 €**

A todos os preços acresce o IVA à taxa em vigor.

O valor inclui o material das aulas, um exemplar do livro *Resolução de Conflitos: Fundamentos da Negociação para o Ambiente Jurídico*, certificado emitido pela FGV DIREITO SP e *coffee breaks*.