



TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO PARA ADVOGADOS (7ª 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

Advogar
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 Getúlio 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 Getúlio 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 DE NEGOCIAÇÃO PARA ADVOGADOS

A sétima edição da formação sobre **Técnicas de Negociações para Advogados**, realizada no âmbito da parceria **LEXDEBATA** e **FGV DIREITO SP**, reunirá na cidade de Lisboa, nos dias 28, 29 e 30 de Março de 2017, advogados e profissionais da área jurídica que actuam em diferentes contextos de negociação.

Apresentação

Quem escolhe a área jurídica percebe rapidamente que não basta o conhecimento técnico eminentemente jurídico para o sucesso profissional. Há diversas outras habilidades que, se não forem aprofundadas dificultarão o resultado pretendido na profissão. Nesse contexto encontra-se a questão da negociação que é abordada na formação como ferramenta imprescindível para o sucesso profissional.

Objectivos

O objectivo da formação é ajudar os participantes a aumentar as suas competências na área da negociação. A formação pretende ser ao mesmo tempo prescritiva e descritiva quanto ao tema das negociações. Sob o aspecto descritivo, o objectivo é a compreensão de diferentes tipos de negociação a partir de um quadro geral que permita aos participantes um comportamento racional e eficaz. Sob o aspecto prescritivo, a formação pretende apresentar certos conceitos e algumas ferramentas úteis para a actuação dos negociadores.

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 18h às 21h40.

Carga Horária

12 horas

PROGRAMA

AULA 1	TEMA DA AULA: INTRODUÇÃO	28/03/2017
Professora Alessandra Nascimento Mourão	1º bloco: Introdução à Negociação. O advogado como negociador.	
	2º bloco: Negociação <i>behind the table</i> e negociação <i>across the table</i> .	
Leitura prévia obrigatória	Capítulo Introdução (páginas 14 a 30) do livro “Resolução de Conflitos: Fundamentos da Negociação para o Ambiente Jurídico”, da série GVlaw.	
Leitura complementar	Capítulos 1 a 4 do livro “Técnicas de Negociação para Advogados”.	
AULA 2	TEMA DA AULA: TÉCNICAS E ESTRATÉGIAS PARA NEGOCIAÇÕES DISTRIBUTIVAS E INTEGRATIVAS	29/03/2017
Professora Alessandra Nascimento Mourão	1º bloco: Técnicas e estratégias para negociações distributivas. Gestão de negociações em que os interesses são nitidamente opostos.	
	2º bloco: Defesa dos interesses, de acordo com a abordagem do Programa de Negociação de Harvard. Identificação do poder nas negociações. Como medir o sucesso do resultado final.	
Leitura prévia obrigatória	Capítulos 3 e 4 do livro “Resolução de Conflitos: Fundamentos da Negociação para o Ambiente Jurídico”, da série GVlaw. Capítulo 2 do livro “Resolução de conflitos: fundamentos da Negociação para o Ambiente Jurídico”, da série GVlaw	
Leitura complementar	Capítulo 4 do livro “Negociando Racionalmente” Capítulo 4 do livro “Gestão de Negociação” Capítulo 9 do livro “Gestão de Negociação” Capítulo 1 do livro “Supere o Não: Negociando com Pessoas Difíceis “	
AULA 3	TEMA DA AULA: NEGOCIAÇÃO EM SITUAÇÕES DIFÍCEIS	30/03/2017
Professora Alessandra Nascimento Mourão	1º bloco: Aplicação prática da teoria da negociação.	
	2º bloco A tensão entre criação e distribuição de valor. A tensão entre empatia e assertividade. A tensão entre representante e representado.	
Leitura prévia obrigatória	Capítulo 5 do livro “Resolução de Conflitos: Fundamentos da Negociação para o Ambiente Jurídico”, da série GVlaw	

Leitura complementar

Capítulo 6 do livro “Gestão de Negociação”
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, 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*.