



## 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 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

### 6 de Outubro de 2020

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

- **José António Vieira da Silva**

Parte I: Teoria da negociação

### 13 de Outubro de 2020

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.

### 20 de Outubro de 2020

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 4. Teoria dos jogos aplicada à negociação**  
Miguel Moura e Silva, Professor da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa.

### 27 de Outubro de 2020

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.

### 3 de Novembro de 2020

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.

Parte II: Como fazer

20.10-21.40

- **Módulo 8. Retórica e argumentação: sistemas e modelos**  
Nuno Nabais, Professor da Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa.

### 10 de Novembro de 2020

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.

## 17 de Novembro de 2020

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.

## 24 de Novembro de 2020

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.

## 2 de Dezembro de 2020

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.

Parte III: Abordagem teórico-prática

## 9 de Dezembro de 2020

18.30-20.00

- **Módulo 17. Negociação em processos de práticas restritivas da concorrência e concentração de empresas: compromissos, transação 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.

## 15 de Dezembro de 2020

18.30-20.00

- **Módulo 19. Negociação em sede contratual**

Florabela 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.

Parte IV: Simulação de processos negociais

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

## 9 de Janeiro de 2021

10.30-13.30

- **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.

## 16 de Janeiro de 2021



## TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO EM CONTEXTO JURÍDICO (2020-2021)

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.

**23 de Janeiro de 2021**

10.30-13.30

- Módulos 25.-26. **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.

**30 de Janeiro de 2021**

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.

**6 de Fevereiro de 2021**

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.

**13 de Fevereiro de 2021**

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.



## TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO EM CONTEXTO JURÍDICO (2020-2021)

### 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 6 de Outubro, aulas de 13 de Outubro a 15 de Dezembro de 2020 (2 módulos de 90' por cada terça-feira, das 18.30 às 20.00 e das 20.10 às 21.40, totalizando 20 módulos e 27 horas e nas quartas-feiras de 2 e 9 de Dezembro) e a 9, 16, 23, 30 de Janeiro e 6 e 13 de Fevereiro de 2021 (2 módulos de 90' por cada sábado, das 10.30 às 13.30, totalizando 12 módulos e 18 horas).

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

**Local:** Faculdade de Direito de Lisboa

**Data limite de inscrição:** Até vagas esgotarem.

**Propina:** 600 euros

**Inscrições:** Instituto de Ciências Jurídico Políticas [icjp@fd.ulisboa.pt](mailto:icjp@fd.ulisboa.pt)

**Certificado:** será fornecido um certificado de participação aos auditores que participarem em pelo menos 80% dos módulos do curso.

#### Contactos:

- Dra. Telma Oliveira, 2.<sup>a</sup> a 6.<sup>a</sup> feira das 10h30 às 13h30 e das 14h30 às 18h30.  
Telefone: 217 820 265 – E-mail: [icjp@fd.ulisboa.pt](mailto:icjp@fd.ulisboa.pt) - [www.facebook.com/icjp.pt](https://www.facebook.com/icjp.pt) - [www.icjp.pt](http://www.icjp.pt)



# TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO EM CONTEXTO JURÍDICO (2020-2021)

## FICHA TÉCNICA

### Coordenação

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

### Parceria

**D.M<sup>II</sup>** TEATRO  
NACIONAL  
D. MARIA II