

**NOTA:** o calendário poderá ter ajustamentos. Pf confirme as datas com o calendário definitivo entregue no 1º dia do curso.

Módulo	Docente	Mês	Dia	Dia Semana	Horário	
Os Fundamentos de Negociação (7,5h)	João Matos	novembro	9	2ª feira	17h30m - 21h15m	
			13	6ª feira	17h30m - 21h15m	
16			2ª feira	17h30m - 21h15m		
20			6ª feira	17h30m - 21h15m		
23			2ª feira	17h30m - 21h15m		
27			6ª feira	17h30m - 21h15m		
Negociar com a Razão e com a Emoção (7,5h)		dezembro	2	4ª feira	17h30m - 21h15m	
Superar Obstáculos e Dificuldades numa Negociação (7,5h)			4	6ª feira	17h30m - 21h15m	
			9	4ª feira	17h30m - 21h15m	
Gerir e Resolver Conflitos (7,5h)			11	6ª feira	17h30m - 21h15m	
Situações Negociais de Elevada Complexidade (7,5h)		janeiro 2021		a partir das 18h30m		

**Duração Total:** 37,5 horas

**Diretor de Programa:**

**João Matos** - MBA e licenciatura em Gestão pela CATÓLICA-LISBON, onde é Professor Auxiliar Convidado, colaborando intensamente nos Programas para Executivos. Certificado em Negotiation Research & Teaching pelo Dispute Resolution Research Center de Kellogg School of Management. Diplomado pelo Program on Negotiation da Harvard Law School e pelo Negotiations & Influence Program da Haas School of Business.