

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	25	2ª feira	9h30m - 13h15m e 14h45m - 18h30m
Negociar com a Razão e com a Emoção (7,5h)			2	2ª feira	9h30m - 13h15m e 14h45m - 18h30m
Superar Obstáculos e Dificuldades numa Negociação (7,5h)		dezembro	6	6ª feira	9h30m - 13h15m e 14h45m - 18h30m
Gerir e Resolver Conflitos (7,5h)			9	2ª feira	9h30m - 13h15m e 14h45m - 18h30m
Situações Negociais de Elevada Complexidade (7,5h)			13	6ª feira	9h30m - 13h15m e 14h45m - 18h30m
Sessão de Encerramento e Entrega de Diplomas		dezembro	13	6ª feira	a partir das 18.30h

Duração Total: 37,5 horas

Coordenador:

João Matos - MBA e licenciatura em Gestão pela CATÓLICA-LISBON, onde é Professor Auxiliar Convocado, colaborando intensamente nos Programas para Executivos. Coordena também o "Programa de Especialização em Negociação" e o Programa "Managing Difficult Conversations in Business". 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.