

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	maio	5	3ª feira	17h30m - 21h15m	
			7	5ª feira	17h30m - 21h15m	
12			3ª feira	17h30m - 21h15m		
14			5ª feira	17h30m - 21h15m		
19			3ª feira	17h30m - 21h15m		
21			5ª feira	17h30m - 21h15m		
26			3ª feira	17h30m - 21h15m		
28			5ª feira	17h30m - 21h15m		
Situações Negociais de Elevada Complexidade (7,5h)			junho	2	3ª feira	17h30m - 21h15m
				4	5ª feira	17h30m - 21h15m
Sessão de Encerramento e Entrega de Diplomas		julho	10	4ª feira	a partir das 18h30m	

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.