

Módulo	Docente	Formato	Mês	Dia	Dia Semana	Horário
Os Fundamentos de Negociação (7,5h)	João Matos	Presencial	maio	24	2ª feira	9h30m - 13h15m e 14h45m - 18h30m
Negociar com a Razão e com a Emoção (7,5h)				31	2ª feira	9h30m - 13h15m e 14h45m - 18h30m
Superar Obstáculos e Dificuldades numa Negociação (7,5h)			junho	7	2ª feira	9h30m - 13h15m e 14h45m - 18h30m
Gerir e Resolver Conflitos (7,5h)				14	2ª feira	9h30m - 13h15m e 14h45m - 18h30m
Situações Negociais de Elevada Complexidade (7,5h)				21	2ª feira	9h30m - 13h15m e 14h45m - 18h30m
Sessão de Encerramento e Entrega de Diplomas					junho	

Duração Total
37,5H

Diretor de Programa



João Matos

MBA em Comportamento Organizacional e licenciado em Gestão pela CATÓLICA-LISBON. Pós-Graduado pela Aston Business School. Diplomado pelo Program on Negotiation da Harvard Law School. Certificado em Negotiation Research & Teaching pelo Dispute Resolution Research Center da Kellogg School of Management.

Professor Auxiliar Convidado na CATÓLICA-LISBON, leciona no The Lisbon MBA, Executive Masters e nos Programas de Executivos. Coordena o "Programa de Especialização em Negociação" e o programa "Os 3 Pilares do Sucesso Profissional e Pessoal: Comunicar, Persuadir e Negociar" e leciona em vários programas intraempresas.