CONVERSAS DIFÍCEIS
MANAGING DIFFICULT CONVERSATIONS IN BUSINESS
2ª edição - 2017

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

Módulo	Docente	Mês	Dia	Dia Semana	Horário
Abertura do Programa (1h) *	David Patient	Novembro	20	2ª feira	14h30-15h30
The Challenge of Difficult Conversations (3.25h) *					15h30-18h45
O Método das Três Conversas (3.75h)	João Matos		21	3ª feira	09h30-13h15
Casos Pessoais: Facilitação da Minha Própria Conversa Difícil (4h)	Joana Domingues				14h30-18h30
Other Focus Challenges: Listening, Empathy, Asking Questions (4.25h) *	David Patient		27	2ª feira	14h30-18h45
Desafios Interiores: Compreender e Aprender, Identidades, Gatilhos Comportamentais (3.75h)	João Matos		28	3ª feira	09h30-13h15
Cenários de Aplicação: Reflexão e Ação (1.75h) *	David Patient + João Matos				14h30-16h15
Debate com Painel de Especialistas (1.5h)	João Matos				16h15-17h45
Conclusões Finais e Próximos Passos (0.75h) *	David Patient + João Matos				17h45-18h30
Sessão de Encerramento e Entrega de Diplomas		**Dezembro**	**7**	**5ª feira**	**a partir das 18h**

***** Módulos lecionados em inglês.

Duração Total: 24 horas

Coordenadores:

David Patient - Doutorado e MBA pela Univ. British Columbia. Licenciado em Direito pela Univ. College London. Na CATÓLICA-LISBON, é Professor Associado, Diretor do Executive Master em Leadership Development e do Master of Science in Management e leciona nos programas de Mestrado e no MBA. Coordena também o Programa "3 Pilares do Sucesso Profissional e Pessoal: Comunicar, Persuadir e Neogiciar". A sua investigação sobre comunicação eficaz e o papel da comunicação na motivação dos colaboradores tem sido publicada em livros e em revistas científicas de topo.

João Matos - MBA e licenciatura em Gestão pela CATÓLICA-LISBON, onde é Professor Auxiliar Convidado, colaborando intensamente nos Programas para Executivos. Coordena também o "Programa de Especialização em Negociação" e o Programa "3 Pilares do Sucesso Profissional e Pessoal: Comunicar, Persuadir e Negociar". 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.