

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	6	2ª feira	14h30m - 18h15m	
			7	3ª feira	9h15m - 13h00m	
Negociar com a Razão e com a Emoção (7,5h)			13	2ª feira	14h30m - 18h15m	
			14	3ª feira	9h15m - 13h00m	
Superar Obstáculos e Dificuldades numa Negociação (7,5h)			20	2ª feira	14h30m - 18h15m	
			21	3ª feira	9h15m - 13h00m	
Gerir e Resolver Conflitos (7,5h)			27	2ª feira	14h30m - 18h15m	
			28	3ª feira	9h15m - 13h00m	
Situações Negociais de Elevada Complexidade (7,5h)			junho	3	2ª feira	14h30m - 18h15m
				4	3ª feira	9h15m - 13h00m
Sessão de Encerramento e Entrega de Diplomas		julho	5	6ª 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 Convidado, 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.