



## TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO PARA ADVOGADOS

### LEXDEBATA – PORTUGAL

Fundada em 2006, em Lisboa, a LexDebata – Seminários Jurídicos, Lda., tem em vista a realização e promoção de cursos, seminários, eventos, projectos de investigação e publicações na área dos estudos jurídicos.

No âmbito da actividade que a LexDebata se propõe desenvolver, tem vindo a ser prática comum o estabelecimento de parcerias com diversas entidades, com o objectivo de organizar cursos de formação jurídica e seminários relativos a matérias de interesse para as mesmas.

A parceria com a Fundação Getulio Vargas vem confirmar o interesse da LexDebata em posicionar-se como uma organização de referência para os profissionais da área jurídica, no que diz respeito a colmatar as suas necessidades de formação e contribuir para o seu desenvolvimento profissional.

### FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS (FGV) – BRASIL

A Fundação Getulio Vargas (FGV) foi fundada em 20 de Dezembro de 1944, na então capital brasileira, a cidade do Rio de Janeiro. O seu objectivo inicial era preparar pessoal qualificado para a administração pública e privada do País. Na época, o Brasil já começava a lançar as bases para o crescimento que se confirmaria nas décadas seguintes. Antevendo a chegada de um novo tempo, a FGV decidiu expandir o seu foco de actuação e, do campo restrito da administração, passou ao mais amplo das ciências sociais. A instituição extrapolou as fronteiras do ensino e avançou pelas áreas da pesquisa e da informação, até converter-se em sinónimo de centro de qualidade e de excelência.

Marca de pioneirismo e ousadia, a Fundação Getulio Vargas inaugurou, no Brasil, a licenciatura e a pós-graduação *stricto sensu* em Administração, bem como a pós-graduação em Economia, Psicologia, Ciências Contabilísticas e Educação. A FGV também lançou as bases para uma economia bem fundamentada, a partir da elaboração do balanço de pagamento, das contas nacionais e dos índices económicos.

# ESCOLA DE DIREITO DE SÃO PAULO – DIREITO GV

---

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

Iniciativas como essas ajudaram o profissional em busca de formação e até o cidadão comum a entenderem melhor o desempenho económico e social brasileiro.

A Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getulio Vargas (DIREITO GV) nasceu da necessidade de formação de um advogado com perfil multidisciplinar, com actuação internacional e focado não apenas em conceitos jurídicos abstractos, mas nas relações com outras áreas do conhecimento tais como finanças, contabilidade, economia, negociação, tecnologia de informação e gestão de pessoas.

A segunda edição do curso de **Técnicas de Negociações para Advogados**, realizado no âmbito da parceria LEXDEBATA e DIREITO GV, reunirá na cidade em Lisboa, entre os dias 25, 26 e 27 de Outubro de 2011, advogados e profissionais da área jurídica que actuam em diferentes contextos de negociação.

## **Apresentação**

Aquele que escolhe a área jurídica percebe rapidamente que não basta o conhecimento técnico eminentemente jurídico para o sucesso profissional. Há diversas outras habilidades que, se não desenvolvidas a contento, impedirão o resultado pretendido na profissão. Nesse contexto encontra-se a questão da negociação que é abordada no curso como ferramenta imprescindível para o sucesso profissional.

## **Objectivos**

O objectivo do curso é ajudar os participantes a aumentar as suas competências na área de negociação. O curso pretende ser ao mesmo tempo prescritivo e descritivo quanto ao tema das negociações. Sob o aspecto descritivo, o objectivo é a compreensão de diferentes tipos de negociação a partir de um quadro geral que permita aos participantes um comportamento racional e eficaz. Sob o aspecto prescritivo, o curso pretende apresentar certos conceitos e algumas ferramentas úteis para a actuação dos negociadores.

## **Público-alvo**

Profissionais da área jurídica.

## **Metodologia**

O curso utiliza a metodologia criada e refinada no *Harvard Program on Negotiations* e na *Kellogg Graduate School of Management*, a qual se centra no formato de *workshops*.

# ESCOLA DE DIREITO DE SÃO PAULO – DIREITO GV

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

## Realização

25, 26 e 27 de Outubro de 2011, das 18h às 21h40

## Local: LEXDEBATA

Rua Francisco Manuel de Melo, 21 Lisboa – Portugal

## Carga Horária

12 horas-aula

## Programa

### Introdução

- O advogado como negociador;
- Negociação *behind the table* e negociação *across the table*;
- Técnicas e estratégias para negociações distributivas;
- Gestão de negociações em que os interesses são nitidamente opostos.

### Técnicas e estratégias para Negociações Integrativas

- Defesa dos interesses, de acordo com a abordagem do Programa de Negociação de Harvard;
- Identificação do poder nas negociações;
- Como medir o sucesso do resultado final.

### Negociação em situações difíceis

- A tensão entre criação e distribuição de valor;
- A tensão entre empatia e assertividade;
- A tensão entre representante e representado.

## Coordenação Académica



Professora Alessandra Nascimento Silva e Figueiredo Mourão, licenciada pela Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, pós-graduada em Direito Processual pela Universidade de São Paulo. Participante do *Program of Instruction for Lawyers da Harvard Law School* sobre Técnicas de Negociação. Criadora do conteúdo do Curso “Técnicas de Negociação para Advogados” no GVlaw. Professora convidada da Universidade Católica Portuguesa, em Lisboa, para a disciplina de “Técnicas de Negociação”, autora do livro “Técnicas de Negociação para Advogados” e do audiolivro “Tudo que você precisa saber sobre Negociação”, co-autora do livro “Gestão de Negociação” e advogada em São Paulo.

# ESCOLA DE DIREITO DE SÃO PAULO – DIREITO GV

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

## **Certificação**

O aluno que obtiver frequência mínima de 75% (setenta e cinco) das aulas receberá o certificado de educação continuada em *Técnicas de Negociações para Advogados*, emitido pela Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getulio Vargas (DIREITO GV).

## **Inscrição**

[geral@lexdebata.org](mailto:geral@lexdebata.org).

## **Contacto**

T: (351) 21 313 20 00

D: (351) 21 313 20 49

F: (351) 21 313 20 01

## **Valores**

380 € + IVA à taxa legal

Uma iniciativa com o apoio de:

