

Formação Executiva



Negociação Avançada para Advogados e Juristas

Fundamental para o desenvolvimento dos skills em Negociação!

A complexidade das negociações no contexto jurídico não tem paralelo. Advogados e Juristas são desafiados a conhecer profundamente o enquadramento jurídico e a destacar-se na arte de negociar, de forma a conseguir os melhores acordos e negócios para seus clientes.

Cada advogado irá provavelmente negociar constantemente, não apenas nos seus casos, mas também no seu escritório, com os seus clientes e com todas as suas contrapartes. Continuará igualmente a negociar com a sua família, os seus amigos e consigo mesmo. Este seminário, irá permitir-lhe desenvolver os seus skills de negociação, que se tornarão uma ferramenta profissional fundamental, ajudando-o a obter os melhores resultados no seu trabalho diário e a aumentar a satisfação dos seus clientes.

04 DE JUNHO DE 2024 - 9H30 - 18H00 | PORTO - HOTEL ZONA MARQUÊS POMBAL

ESTRUTURA DO PROGRAMA

1. Conceitos Fundamentais da Negociação

- Princípios Gerais da Negociação
- Negociação em ambiente jurídico
- Tipos de Negociação
- Apresentação dos conceitos chave da Negociação
- Abordagem Negocial

2. Caso Prático de Negociação

- Negociação do caso em Equipa
- Debriefing do caso – Discussão dos resultados
- Análise dos desafios e possíveis soluções
- Feedback

3. Características de uma Negociação Eficaz

3.1 Preparação da Negociação

- Como preparar uma Negociação
- Definir posições e prioridades
- Usar as alternativas “BATNAS” e poder negocial

3. Características de uma Negociação Eficaz (Continuação)

3.2 Comunicação Eficaz

3.3 Potenciar os skills de negociação para satisfazer os clientes

4. Técnicas e Táticas Negociais

- Tipos de Acordos
- Diferenças de Interesses
- Diferenças de Opiniões
- Técnicas e Táticas negociais
- Argumentação negocial

5. Principais Barreiras Negociais

6. Considerações Finais e conclusão

DURAÇÃO TOTAL DO PROGRAMA – 8 HORAS

METODOLOGIA

Num ambiente totalmente iterativo, que combina teoria com exercícios de Negociação, os participantes serão colocados perante simulações negociais, analisadas posteriormente em sessões conjuntas de *debriefing*, permitindo o desenvolvimento e a consolidação dos conceitos fundamentais de negociação e ajudando-os a preparar e abordar de uma forma mais eficaz cada processo negocial, garantindo assim uma melhoria da sua performance e dos resultados atingidos. Cada participante ficará ainda a conhecer os pontos críticos de cada fase do processo de negociação e a evitar os principais erros negociais.

DESTINATÁRIOS DO PROGRAMA – QUEM DEVERÁ PARTICIPAR?

- Advogados
- Outros profissionais da área jurídica

PRINCIPAIS BENEFÍCIOS PARA OS PARTICIPANTES

- Adquirir os instrumentos fundamentais que permitam identificar oportunidades de negociação em contextos pessoais e profissionais;
- Desenvolver as competências técnicas e dominar as táticas e estratégias, que possibilitem obter melhores resultados negociais;
- Ganhar sensibilidade para entender o contexto negocial das partes e evitar cometer erros habituais que enfraquecem a sua posição negocial;
- Saber tirar partido das diferenças negociais, transformando-as em oportunidades;
- Ter capacidade para reagir perante dificuldades, mantendo o controlo do processo negocial;

COORDENADOR E DOCENTE

FRANCISCO DE HORTA MACHADO

É licenciado em Gestão pela CATÓLICA-LISBON e pós-graduado em Opções e Futuros pelo IOF de Madrid, tendo realizado o International Executive Program no INSEAD. Diplomado pelo *Program on Negotiation* da Harvard Law School, participou ainda em vários programas e formações executivas em Negociação, realizadas pelo INSEAD, U.N. Lisboa, ISCTE, Institute of Supply Management e CIPS UK.

Depois de ter iniciado a carreira na Banca e ter passado pela consultoria internacional na PwC, foi Director de Compras da Portugal Telecom e mais tarde Administrador executivo da PT Compras (Grupo PT). Desde 2011 é o Managing Partner da BIG Partners, tendo apoiado vários grupos económicos na evolução e transformação das suas Áreas de Compras/Procurement e em complexos processos de Assessoria e Negociação, incluindo vários projectos em grandes escritórios de advogados em Portugal.

Tem mais de uma década de experiência em Formação na área de Negociação, sendo o Coordenador da Academia de Formação BIG Academy e docente em várias Formações Executivas.



DATAS DE REALIZAÇÃO E LOCAL

04 DE JUNHO DE 2024 - 9H30 - 18H00

HOTEL ZONA MARQUÊS DE POMBAL (LISBOA)

PREÇO E INFORMAÇÕES ADICIONAIS

PREÇO:

- Geral: 475 € + IVA
- A partir da 2ª Inscrição: 10% de desconto

CONTATOS PARA INSCRIÇÕES:

- Móvel (+351) 964640094
- Email. academy@big-partners.com