

negotiation

**NEGOTIATION
& LEADERSHIP
TACTICS**
Nível 1

5#
C

MASTERCLASS

www.eba.edu.pt

5#

O adversário não é o outro, o adversário é a situação.

A **Masterclass Negotiation & Leadership Tactics – Nível I** foi desenvolvido com base nas melhores práticas nas áreas de segurança e sistemas de negociação utilizadas pelas mais conceituadas forças de elite a nível mundial.

Tudo nas nossas vidas passa por negociação, quer profissional, quer pessoalmente. Nesta Masterclass vamos dotar os participantes de competências de negociação, evidenciando que o adversário não é a pessoa do outro lado da “mesa” – o adversário é a situação, e é essa que temos que controlar.

negociação

OPERACIONAL PARA RESULTADOS DE SUCESSO



para quem

A **Masterclass Negotiation & Leadership Tactics – Nivel I** foi desenvolvido com especial foco para todos aqueles em que a negociação e liderança faz parte do seu quotidiano, quer por situações profissionais, quer em ambientes pessoais ou familiares. As estatísticas dizem-nos que extra trabalho, negociamos em média 5 a 7 vezes por dia.

Masterclass

1º MÓDULO: Negotiation & Leadership Tactics I

ENQUADRAMENTO

Adquirir competências de negociação em ambientes hostis, incertos e de risco, utilizando as melhores e mais eficientes técnicas de comunicação e negociação, aplicadas na resolução de conflitos pelas polícias de referência a nível mundial.

PROGRAMA

- Princípio de Negociação.
- Comunicação na Negociação.
- Fases do processo de negociação.
- Função e Perfil do Negociador.
- Exercícios e casos práticos.

Duração: 4:00 Horas

Formador: Paulo Vieira Pinto

Masterclass

2º MÓDULO: **Negotiation & Leadership Tactics II**

ENQUADRAMENTO

Se pretendemos que alguém concorde ou discorde sobre os nossos pontos de vistas ou soluções apresentadas, isso é negociação.

Se alguém nos solicita concordância com algo proposto, isso é negociação.

Se referimos que pretendemos isto ou aquilo, isso é negociação.

PROGRAMA

- Conhecer e avaliar tendências e traços pessoais de negociação.
- Processo Psicológico da negociação.
- A teoria de persuasão.
- A gestão do stress e de expectativas no processo negocial.
- Exercício e casos práticos.

Duração: 4:00 Horas

Formador: Paulo Vieira Pinto



Paulo Vieira Pinto

**Forensic & Investigative
Interviewing**

DOUTORADO EM CIÊNCIAS FORENSES

MESTRE EM CIÊNCIAS FORENSES

LICENCIADO EM CIÊNCIAS SOCIAIS (PSICOLOGIA SOCIAL)

PROFESSOR AUXILIAR DA UNIVERSIDADE FERNANDO PESSOA

PROFESSOR AUXILIAR CONVIDADO DA FACULDADE DE MEDICINA DA U. PORTO

PROFESSOR AUXILIAR CONVIDADO DA CESPU DA U. PORTO

PROFESSOR CONVIDADO PORTO BUSINESS SCHOOL

PROFESSOR CONVIDADO NOVA SBE

MEMBRO ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE CIÊNCIAS FORENSES

Durante 25 anos foi militar da GNR, onde desempenhou, entre outras as seguintes funções:

- **SARGENTO GNR**
- **CHEFE NÚCLEO DE INVESTIGAÇÃO DE ACIDENTES DE VIAÇÃO**
- **CHEFE NÚCLEO DE INVESTIGAÇÃO E DE APOIO VITIMA ESPECIFICAS**
- **MEMBRO DA EQUIPA DE NEGOCIADORES DA GNR**
- **DOCENTE ESCOLA GNR – FORMAÇÃO INVESTIGAÇÃO CRIMINAL & ENTREVISTA INVESTIGATIVA**



eba:

**emotion
will define
tomorrow's
professionals.**

eba: Media Clipping



Sic Notícias

Análise Intervenções
caso construção novo
aeroporto

[\(Aqui\)](#)



TVI

Perfil comportamental autor
tentativa ataque Fac.
Ciências

[\(Aqui\)](#)



SIC Notícias

Análise Debate Costa /
Rio
Legislativas 2022

[\(Aqui\)](#)



SIC Notícias

Análise debates Eleições
Legislativas 2022

[\(Aqui\)](#)



TVI

Entrevista José Sócrates a
José Alberto Carvalho TVI

[\(Aqui\)](#)



CMTV

Entrevista Homicida
Professora do Montijo

[\(Aqui\)](#)



RTP 1

Debate Legislativas
Passos Coelho vs António
Costa

[\(Aqui\)](#)



Jornal Público

Comissão Parlamentar
Inquérito caso BES

[\(Aqui\)](#)



CMTV

A perceção Neuro facial
em contextos Judiciais

[\(Aqui\)](#)



SIC Notícias

O Poder da Linguagem
Corporal nos Tribunais

[\(Aqui\)](#)



Jornal Público

Análise Testemunhos em
Contexto Judicial

[\(Aqui\)](#)



Diário de Notícias

Análise aos debates
Trump x Clinton

[\(Aqui\)](#)



RTP 1

Análise relação José
Sócrates Juiz Carlos
Alexandre

[\(Aqui\)](#)



RTP 1

Análise Pedro Passos
Coelho vs António Costa

[\(Aqui\)](#)



RTP 2

Análise Caso Gémeos
Iraqianos – Ponte de Sor

[\(Aqui\)](#)

eba: Clientes



/ University of Porto



ORDEM dos
ADVOGADOS



VIEIRA DE ALMEIDA



CUATRECASAS



LUIZ GOMES
& Associados



Vanguard
Properties

Quintela
+ Penalva



CENTURY 21



RE/MAX



DIREÇÃO-GERAL DE REINserÇÃO E SERVIÇOS PRISIONAIS



REPÚBLICA
PORTUGUESA

JUSTIÇA



GNR
GUARDA NACIONAL REPUBLICANA

Proposta Formativa

1 SESSÃO DE 8:00 HORAS / 2 SESSÕES DE 4:00 HORAS

- Método Expositivo – Parte teórica das matérias;
- Método Demonstrativo – Apresentação de vídeos;
- Envio de material de suporte para integração conhecimento;
- Seleção *papers* científicos, vídeos, bibliografia recomendada, etc.

8 Horas | 2.500€ | ≤ 10 Participantes | Inscrições extra sob consulta

1 SESSÃO FEEDBACK GRUPO [OPCIONAL]

- 1:00 Hora - Implementação plano de ação e incorporação conhecimento.
- 1 Sessão | Valor: 150€

SESSÕES FEEDBACK INDIVIDUAL [OPCIONAL]

- Sessões 1:00 Hora de Treino Personalizado | Nº Sessões Definir | Valor: 225€ / Sessão / Participante

CONDIÇÕES PAGAMENTO

- 50% na Adjudicação | 50% na Data Formação
- (Preços Isentos de IVA artº 9º do CIVA)

REQUISITOS TÉCNICOS

- Projetor de vídeo; Som; Flipchart (opcional)

obrigado



emot:onal
business
academy

Av. Dr. Mário Moutinho N.º 33 – A
1400-136 Lisboa

info@eba.edu.pt , 917 278 657



[seguir](#)



[seguir](#)



[subscriver](#)



[conectar](#)

www.eba.edu.pt