

negotiation

**NEGOTIATION
& LEADERSHIP
TACTICS**
Nível 2

5&
C

MASTERCLASS

www.eba.edu.pt

5&

Knowing what the other side wants is key.

Todos nós já enfrentamos a difícil tarefa de negociar com pessoas mais emocionais e irracionais. Quando nos dizem “não” a um acordo benéfico, abandonar o processo pode ser a pior decisão.

Esta **Masterclass** foi desenhada para acelerar os recursos de negociação, analisar os principais desafios na tomada de decisão, os diferentes cenários e contextos e fornecer uma variedade de estratégias de negociação que nos levem na direção dos nossos objetivos.

negociação

AS ESTRATÉGIAS COMO FATORES ESSENCIAIS
PARA O SUCESSO



para quem

O **Masterclass Negotiation & Leadership Tactics – Nivel II** é focada na capacitação do negociador de nível superior, dando-lhe competências para focar os objetivos na colaboração em detrimento da competição. Saber lidar com a resistência à persecução dos seus objetivos mantendo o foco com especial atenção para à escuta ativa.

Masterclass

1º MÓDULO: Negotiation & Leadership Tactics II

ENQUADRAMENTO

Aprenda as mais recentes estratégias e estruturas para negociar e influenciar com sucesso. Crie impacto no trabalho com um conjunto de competências desenhado para analisar, planear e gerir diferentes tipos de negociações.

PROGRAMA

- Modelo de negociação.
- Estilos de gestão de conflitos.
- Gestão da tensão e stress entre a empatia e a assertividade.
- Aspetos chaves e mais relevantes no processo negocial.
- A forma racional da resolução de conflitos.
- Exercício e casos práticos.

Duração: 4:00 Horas

Formador: Paulo Vieira Pinto

Masterclass

2º MÓDULO: Negotiation & Leadership Tactics II

ENQUADRAMENTO

Desenvolva as habilidades para prever e influenciar o comportamento de sua contraparte. Planeie as negociações sistematicamente para trabalhar da melhor posição possível e maximizar o valor e evitar perdas.

PROGRAMA

- A partilha e gestão de informação como estratégia.
- Controlo do ritmo de negociação.
- Os comportamentos negativos mais relevantes na negociação.
- Negociação nas plataformas digitais.
- Lidar com o impasse: Concessões e ultimatoss.
- 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 Testemunhas 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 Iraquianos – Ponte de Sor

[\(Aqui\)](#)

eba: Clientes



/ University of Porto



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