

*NOTA:* o calendário poderá ter ajustamentos. Por favor confirme as datas com o calendário definitivo entregue no 1º dia do curso.

Módulo	Docente	Mês	Dia	Dia Semana	Horário
Negociação Dual (3,75h)	João Matos	setembro	23	4ª feira	9h30 - 13h15
Toolbox Negocial (3,75h)					14h45 - 18h30
Gestão de Conflitos (3,75h)			30	4ª feira	9h30 - 13h15
Negociação Complexa (3,75h)					14h45 - 18h30
Dar e Receber Feedback (3,75h)	Teresa Oliveira	outubro	7	4ª feira	9h30 - 13h15
Storytelling Power (3,75h)	Carla Rocha				14h45 - 18h30
Princípios da Persuasão (3,75h)	David Patient *		12	2ª feira	9h30 - 13h15
Estruturar Mensagens Persuasivas (3,75h)					14h45 - 18h30
Comunicar Más Notícias (3,75h)			13	3ª feira	9h30 - 13h15
Conversas Difíceis (3h75)					14h45 - 18h30
Sessão Individual de Coaching (1h por participante)	Teresa Oliveira		13 out a 10 de Nov (a marcar neste período)		
Parar para Relembrar, Reflectir e Agir (8h)	Teresa Oliveira		Novembro	11	4ª feira
	João Matos	14h45 - 16h45			
	David Patient *	16h45 - <b>18h45</b>			
<b>Sessão de Encerramento e Entrega de Diplomas</b>		<b>janeiro</b>	<b>30</b>	<b>5ª feira</b>	<b>A partir das 18h30</b>

\* Sessão lecionada em Inglês

**Duração Total:** 46,5 horas

**Diretor de Programa:**

**João Matos** - MBA e licenciatura em Gestão pela CATÓLICA-LISBON, onde é Professor Auxiliar Convocado, colaborando intensamente nos Programas para Executivos. Coordena também o de Especialização em Negociação" e o Programa "Managing Difficult Conversations in Business". Certificado em Negotiation Research & Teaching pelo Dispute Resolution Research Center School of Management. Diplomado pelo Program on Negotiation da Harvard Law School e pelo Negotiations & Influence Program da Haas School of Business.