

Módulo	Docente	Mês	Dia	Dia Semana	Horário	
Princípios da Persuasão (3,75h)	David Patient *	setembro	18	4ª feira	9h30 - 13h15	
Estruturar Mensagens Persuasivas (3,75h)					14h45 - 18h30	
Toolbox Negocial (3,75h)	João Matos		26	5ª feira	9h30 - 13h15	
Negociação Dual (3,75h)					14h45 - 18h30	
Dar e Receber Feedback (3,75h)	Teresa Oliveira	outubro	3	5ª feira	9h30 - 13h15	
Storytelling Power (3,75h)	Carla Rocha				14h45 - 18h30	
Comunicar Más Notícias (3,75h)	David Patient *		9	4ª feira	9h30 - 13h15	
Conversas Difíceis (3h75)					14h45 - 18h30	
Gestão de Conflitos (3,75h)	João Matos		15	3ª feira	9h30 - 13h15	
Negociação Complexa (3,75h)					14h45 - 18h30	
Sessão Individual de Coaching (1h por participante)	Teresa Oliveira		de 15 a 30 (a marcar neste período)			
Parar para Relembrar, Reflectir e Agir (8h)	Teresa Oliveira		novembro	12	4ª feira	9h30 - 13h30
	João Matos					14h45 - 16h45
	David Patient *	16h45 - 18h45				
Sessão de Encerramento e Entrega de Diplomas		dezembro	10	6ª feira	a partir das 18h30	

* Sessão lecionada em Inglês

Duração Total: 46,5 horas

Coordenadores:

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

David Patient - Doutorado e MBA pela Univ. British Columbia. Licenciado em Direito pela Univ. College London. Na CATÓLICA-LISBON, é Professor Associado, Diretor do Executive Master em Leadership Development e do Master of Science in Management e leciona nos programas de Mestrado e no MBA. Coordena também o Programa "Managing Difficult Conversations in Business". A sua investigação sobre comunicação eficaz e o papel da comunicação na motivação dos colaboradores tem sido publicada em livros e em revistas científicas de topo.