

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

Bloco	Módulo	Docente	Formato	Mês	Dia	Dia Semana	Horário
Os 3 pilares do impacto	Abertura do Programa (1h)	João Matos	Presencial	abril	13	3ª feira	14h00 - 14h30
	Ferramentas de Comunicação (4h)						14h30 - 18h30
	Persuadir: Princípios da Influência (4h)				15	5ª feira	9h00 - 13h00
	Estratégias de Coopetição (4h)						14h00 - 18h00
Como pôr em prática os 3 Pilares: Comunicar	Emoções e Comunicação (4h)	António Sacavém			20	3ª feira	09h00 - 13h00
	Conversas Difíceis Produtivas (4h)*						14h00 - 18h00
Como pôr em prática os 3 Pilares: Persuadir	Storytelling com Impacto (4h)	Carla Rocha			22	5ª feira	9h00 - 13h00
	Comunicação Persuasiva (4h)*						14h00 - 18h00
Como pôr em prática os 3 Pilares: Coopetir	Colaboração Interna Online (4h)**	André Pinho			27	3ª feira	14h00 - 18h00
	Gestão de Conflitos (4h)						João Matos
Feedback 360º	Dar e Receber Feedback (4h)	Teresa Oliveira			29	5ª feira	
	Sessão Individual de Coaching (1h por participante)						de 29/04 a 18/05 (a marcar neste período)
Follow up	Evoluir via Feedback (2h)	Teresa Oliveira		maio	20	5ª feira	14h00 - 16h00
	Relembrar, Reflectir e Reforçar (2h)	João Matos					16h00 - 18h00
Sessão de Encerramento e Entrega de Diplomas			Presencial	A definir			

* Sessão lecionada em Inglês
** Sessão online

**Duração
Total
45,5H**

Diretor de programa



João Matos

MBA e licenciatura em Gestão pela CATOLICA-LISBON, onde é Professor Auxiliar Convidado, 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.