

FORMAÇÃO EM NEGOCIAÇÃO  
Para  
TRANSFERÊNCIA DE CONHECIMENTO E TECNOLOGIA

**Objectivos:**

1. Sistematizar e consciencializar os participantes para as técnicas de negociação utilizadas nas acções do dia-a-dia da sua actividade profissional;
2. Discutir e promover formas de solução dos problemas decorrentes das interacções pessoais tendo presentes os objectivos da relação;
3. Formalizar ideias práticas de abordar as questões chave para o sucesso e para o desempenho eficaz em negociação.
4. Produzir um conjunto de listas de verificação relativas aos itens necessários para a negociação.

**Metodologia:**

1. Serão apresentados casos práticos que constituem simulações de negociações reais.
2. Serão discutidas as experiências individuais e as dificuldades encontradas.
3. A partir da experiência dos participantes e das simulações serão fornecidas ideias-guia para a actuação.
4. Serão apresentadas soluções para as dificuldades e erros mais comuns em negociação e demonstrada a sua utilidade com casos práticos.
5. Segue-se a metodologia de formação criada pela Harvard University.
6. Os participantes terão como interlocutores negociadores experientes de empresas internacionais.
7. A formação será parcialmente ministrada em inglês.
8. No decurso do segundo módulo realiza-se um workshop com apresentação de diversas experiências de negociação.

**Programa do Workshop:**

November 9, 2005

10h00 – “How Universities try to negotiate with me – tales, experiences, lessons”, Kevin Nachtrab, Director of Intellectual Property & Licensing, Innogenetics

10h40 – “Small Company – Big Company: how I negotiated my way through to the market – tales, experiences, lessons”, Mathias Kunz, CEO of T- Blade

11h10 – “The Lambert Agreements – how to reduce transaction costs when negotiating with SMEs”, Brian McCaul, Director of Business Development, University of Liverpool

11h40 – “JBEngine, Socrates and Porter: a good trio for preparing negotiations” – Ernst Max Nielsen, CEO, MaxINNO

12h10 – Discussion - 12h30 – Closure

**Biografia resumida do formador:**

José Vasconcelos Sousa

Possui um Master of Science in Business, com Tese pela Sloan School of Management do Massachusetts Institute of Technology (M.I.T.) e um Master of Arts in Planning (M.A.) da University of Iowa obtido com o apoio duma bolsa Fulbright. Completou certificação em Formação de Formadores em Negociação, e em Mediação na Harvard Law School.

Foi Director da Hispano Americano Sociedade de Investimentos, S.A. onde tinha a seu cargo o sector de engenharia financeira para operações imobiliárias e o Fundo Hispano Imobiliário.

Trabalhou como consultor na área de estratégia empresarial com a Empresa Geral de Fomento, S.A. de Lisboa, com a Technology Transfer International Inc. de Boston e com a McKinsey em Madrid.

Na área da banca comercial trabalhou com University Bank & Trust Company de Boston.

É docente convidado na Universidade Nova de Lisboa, na Universidade Católica Portuguesa. Foi professor assistente na University of Iowa nos Estados Unidos.

É autor dos livros “*Negociação*” publicado na colecção O Que É da Difusão Cultural, Lisboa, 1996 e 2ª ed 2000 e de “*O Que É Mediação*” na Quimera Editores, 2002

É o Presidente da Comissão Instaladora da Associação Europeia para a Mediação – European Association for Mediation em Portugal.