

Programa Académico

Negotiation Course ELSA Portugal

Ciclo *Legal Courses* 2021- 2022

Datas:

Segundas e quintas- 12, 14, 18 e 21 de outubro de 2021 (4 sessões, 2 por semana).

Horário: 18h00 às 20h (2h por sessão)- dias 12, 14 e 18

20h30 a 21h30 (1h)- dia 21

Programa Académico

Notas introdutórias:

A negociação revela-se cada vez mais essencial no mundo jurídico, principalmente na advocacia, que corresponde a uma forma essencial de resolução de litígios entre partes.

O *Negotiation Course* da ELSA Portugal, inserido no Ciclo de *Legal Courses* da ELSA Portugal, que vê já a II edição, surge como complemento às atividades realizadas no âmbito da Associação e vem preencher as lacunas da formação universitária. Este contará, em princípio, com um limite de 40 participantes.

Como tal, visa-se complementar a teoria aprendida em contexto académico, através de uma formação cujo cerne é a vertente prática. Além disso, este curso é também indicado para os estudantes que gostariam de participar na III *ELSA Portugal Negotiation Competition*, mas não se sentem preparados, ou pretendem apenas uma formação complementar, que lhes dê *skills* e ferramentas para suceder não só na sua vida profissional, como também na Competição.

elsa

The European Law Students' Association
PORTUGAL

O curso de Negociação da ELSA Portugal, organizado pela Vice-Presidente responsável por Atividades Académicas da ELSA Portugal. Terá quatro sessões, cada de 2 horas, sendo que o foco desta atividade será, portanto, o de fornecer conhecimentos e ferramentas base de negociação, através de uma abordagem geral da negociação, seguida de uma abordagem mais concreta e prática.

Programa Académico

- **Primeira sessão:** O processo da negociação- abordagem geral;
- **Segunda sessão:** O inglês jurídico e de negociação;
- **Terceira sessão:** Da comunicação e linguagem à retórica;
- **Quarta sessão:** Uma abordagem prática- Testemunhos e conselhos.

I. Primeira Sessão (12 de outubro)

Com a primeira sessão pretende-se uma abordagem introdutória e geral da negociação. Os participantes deverão terminar esta sessão com conhecimentos necessários para as restantes sessões, mas não só.

Esta sessão terá como foco as questões importantes relevantes para quem tem o seu primeiro contacto com a negociação e, seguidamente, todo o processo de negociação, onde o orador poderá dar conselhos e dicas aos participantes.

II. Segunda Sessão (14 de outubro)

Esta sessão justifica-se pelo número cada vez mais frequente de negociações, principalmente no âmbito de Direito Comercial e Direito dos Contratos, entre partes de diferentes países. Assim, com a internacionalização do Direito e das relações jurídicas, surge essencial dar aos estudantes de Direito ferramentas para que consigam, na sua vida profissional, encarar esta forma de resolução de litígios, tendo o inglês especial relevância,



dado o seu caráter mais universal. Além disso, com a possibilidade de realização de uma *Negotiation Competition European Final Round*, esta sessão surge como complemento, tendo em vista já possíveis interessados.

Posto isto, a segunda sessão visa oferecer aos participantes do Curso uma breve, mas de qualidade, formação em inglês jurídico, com especial atenção ao inglês de negociação.

III. Terceira Sessão (18 de outubro)

O momento fulcral de negociação é o da reunião entre as partes envolvidas e, é neste momento que as capacidades de comunicação e retórica se demonstram essenciais e capazes de influenciar todo o “jogo”.

A terceira sessão pretende dar aos participantes uma formação centrada na comunicação e no uso da comunicação e retórica no Direito, mais concretamente, na negociação. Os participantes, no fim, deverão saber estar, comunicar e saber usar a linguagem da melhor forma e da maneira mais vantajosa para a negociação.

IV. Quarta Sessão (21 de outubro)

Uma vez que o *Negotiation Course* surge, também, como complemento à atividade flagship da ELSA Portugal, a *ELSA Portugal Negotiation Competition*, a quarta sessão contará com a presença de participantes da Competição em anos anteriores, para que possam partilhar conselhos, feedback e aprendizagens que tenham feito em resultado da experiência. Aqui o objetivo primordial não será o de promoção da Competição, mas sim o de ter uma vertente mais próxima à realidade dos participantes, com alunos e ex-alunos de Direito que lhes possam dar perspectivas derivadas de uma experiência de negociação de contexto competitivo. Além disso, pretende-se, nesta fase do curso, uma vertente mais prática e dinâmica.