

TÍTULO DO CURSO

**Negociação e treinamento para advogados:
como maximizar resultados e definir
estratégias para audiências**

PROMOÇÃO

Associação dos Advogados de São Paulo (AASP)
Ordem dos Advogados do Brasil – Seccional do Rio
Grande do Sul (OAB-RS)
Escola Nacional de Advocacia do Conselho Federal da
OAB (ENA-OAB)

COORDENAÇÃO

Eduardo Lemos Barbosa

EXPOSIÇÃO

Dr. Ricardo Munarski Jobim
Advogado militante. Diretor técnico da Câmara de
Comércio, Indústria e Serviços de Santa Maria-RS
(Cacism). Professor do curso de extensão
universitária da Universidade Luterana do Brasil
(Ulbra) em Prática da advocacia/Negociações e do
curso Negociação com ênfase no mercado da
publicidade e propaganda, do Centro Universitário
Franciscano (Unifra).

Curso realizado no estúdio AASP

DATA

25/5 – sexta-feira

PROGRAMA

A palestra abordará os seguintes assuntos:

- Conceito: negociar pode ser aprendido? Paradigma brasileiro.
- O que significa um bom negócio – estimativa dos riscos.
- Questão cultural: o brasileiro sabe negociar?
- Por que a defensividade nos prejudica mais do que ajuda?
- Na advocacia: clientes. Qual o diferencial competitivo? Como mensurar preço e valor? Controle da imagem. Ancoragem (quanto cobrar?). Utilidade dos exercícios de vídeo.
- Colegas de escritório.
- Como conduzir o negócio em relação ao advogado da parte contrária.
- Como se comunicar e definir estratégias negociais em audiências e Tribunais do Júri – estudo do universo externo.

Curso realizado no estúdio AASP

MAIO

Sexta-feira

25

Carga-Horária

2h/a

Horário

9h30

Curso realizado no estúdio AASP